mag

UNIVERSWIFTNET

Paris • Palais Brongniart • Jeudi 22 Mars 2012

ONE STEP BEYOND



SEPA

Règlement voté : tout est réglé ? • p. 28

PROSPECTIVE p. 24

La dématérialisation des ordres sur matières premières

QUIZZ p. 51

Êtes-vous bon cavalier ?



CashSolutions
la suite full web intégrée pour tous les trésoriers


CASHPOOLER
PLATEFORME DE PAIEMENT


CASHVALUE
GESTION DES FLUX DE TRÉSORERIE


CASHMATCHING
RAPPROCHEMENT COMPTABLE


CASHNETTING
COMPENSATION DE FACTURES INTRA-GROUPE


CASHREPORT
REPORTING DE TRÉSORERIE



www.datalog-finance.com



ZAO+STRATÉCRÉA

SOMMAIRE



ONE STEP BEYOND

S'il est une discipline où le moindre pas en avant nécessite une coordination optimale entre tous les acteurs et un travail commun long et parfois répétitif, c'est bien l'équitation.
Le cavalier sans son cheval est bien incapable de se hisser en haut de l'obstacle ; le cheval sans cavalier n'a pas de direction. Ensemble, ils passent des heures pour enfin ne faire qu'un et affronter ainsi les obstacles du parcours l'un après l'autre.
L'obstacle de la migration ETEBAC à peine franchi, le SEPA se présente à l'équipe que forment les banques et leurs clients entreprise. Puis viendront autant d'opportunités comme la dématérialisation des pouvoirs bancaires, celle de la facturation ou encore l'accompagnement par les trésoreries de l'expansion de par le monde de leurs entreprises. Certaines initiatives prendront du temps à voir le jour dans une forme industrielle, elles nécessitent d'autant plus la collaboration de banques et de leurs clients.
Dans tous ces projets, la cohésion de l'équipe Banques-Entreprises qu'Universwiftnet promeut et facilite depuis huit ans sera cruciale. Le pas en avant que nous vous proposons sera possible parce nous le franchirons ensemble.

Hervé POSTIC

Directeur de publication *: Hervé Postic •* ***Coordination*** *: Guillemette Sordet •* ***Maquette*** *: Olivia Gasquères / Artea Communication •* ***Direction artistique*** *: Olivia Gasquères.*

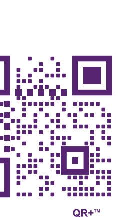


> Anticiper
> Centraliser
> Placer

Vous avez des **projets** pour rationaliser la gestion de votre trésorerie

Nous avons des **solutions** :

- Optimisation de vos flux
- Centralisation de votre trésorerie
- Accompagnement dans vos choix de solutions de centrale de paiements





CASH MANAGEMENT & OPÉRATIONS

BANQUE DE FINANCEMENT & D'INVESTISSEMENT / ÉPARGNE / SERVICES FINANCIERS SPÉCIALISÉS

SWIFT POUR LES ENTREPRISES : DEUX QUINQUENNATS QUI ONT TENU LEURS PROMESSES !



S'il fallait voter pour un candidat qui tient ses promesses et qui, mieux encore, améliore votre vie sans vous le promettre à l'avance, le second tour se jouerait sans aucun doute entre Apple et SWIFT pour les entreprises. Retour sur 10 ans au service des entreprises.

Quand en juin 2001 le conseil d'administration de SWIFT a voté la création des fameux et imprononçables MA-CUG, nul n'imaginait que dix ans plus tard, ils auraient quasiment disparu au profit d'un SCORE plus simple à comprendre et à opérer. Pourtant cette première étape obtenue après de longues tractations a fait couler beaucoup d'encre, entre les trésoriers qui y voyaient une bonne solution masquée par un brouillard technico-juridique et de nombreux banquiers qui ne comprenaient pas comment on pouvait sans risque ouvrir la boîte de Pandore. Admettre des entreprises à échanger des messages sur le réseau SWIFT était alors parfois considéré comme faire entrer le loup dans la bergerie, les plus opposés pointant le risque de désintermédiation (on en rit encore), les plus « business » rappelant simplement que le moyen le plus simple d'entraver la concurrence consiste à verrouiller les clients avec des applications et des formats propriétaires.

Fort heureusement les minorités font l'histoire, et quelques banquiers en mal d'innovation ont tout de suite vu l'opportunité de prendre... 10 ans d'avance sur la logique du SEPA qui veut que toute barrière technologique saute pour permettre une libre concurrence des services bancaires. Ainsi au printemps 2002 a-t-on vu les premiers projets démarrer, simples échanges de MT940 et de MT101. Le système des MA-CUG imposait une administration assez lourde, mais le jeu en valait la chandelle et à la fin de l'année on décomptait plus de vingt banques et trois clients convaincus. Il faut dire que le coût moyen de mise en œuvre avoisinait les 100 K€ et le récurrent annuel les 50 K€ pour des volumes pourtant confidentiels. Il a alors fallu que d'autres visionnaires se lancent dans l'aventure des Services Bureaux et que le côté obscur de SWIFT, entendez par là les concepteurs de la price list, soit suffisamment bousculé par un couple de vendeurs parisiens si actifs qu'ils ont fini exilés en Asie où ils continuent à purger leur peine. Il faut dire que vendre à un trésorier habitué aux négociations avec la grande distribution vous oblige à faire preuve de créativité et d'imagination fertile. En cinq ans les prix avaient été divisés par 2 et le service de transfert de fichier FileAct était venu compléter l'éternelle messagerie FIN. 180 clients avaient décidé d'utiliser la solution et 125 banques avaient ouverts des MA-CUG.

Le deuxième quinquennat qui s'achève a vu le pari de la simplification prendre corps. Ayant bien compris que les groupes fermés d'utilisateurs administrés par des membres (lire MA-CUG) étaient « un peu » compliqués à expliquer et à mettre en musique, SWIFT a entendu la voix de ses clients et créé un grand groupe ouvert administré par lui-même, qu'il a appelé SCORE, ce qui veut dire « Un seul groupe bien standardisé ». Evidemment, comme rien n'est simple et que deux explications valent mieux qu'une, seules les entreprises cotées en bourse (est-ce un gage de sérieux ?) ont dans un premier temps pu bénéficier de cette solution, mais fort heureusement le pragmatisme l'a emporté et la discrimination a vite cessé, SCORE est maintenant pour tous, et tous sont pour SCORE !

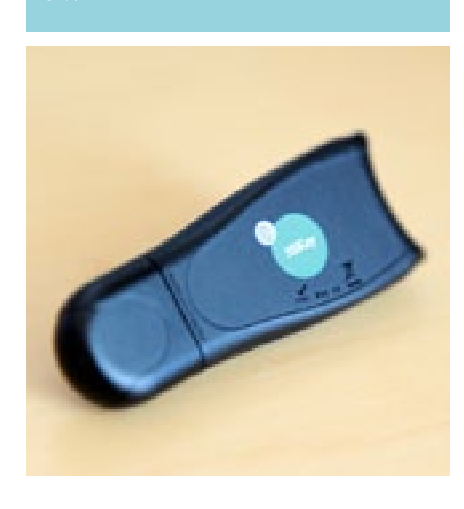
A ces aspects quasi administratifs s'est ajoutée la solution imaginée par SWIFT pour ses utilisateurs à faibles volumes, Alliance Lite. Ces premiers pas de SWIFT dans le Cloud ont tenu toutes leurs promesses. Puis 3SKey, plébiscitée par les utilisateurs français. En dix ans SWIFT a convaincu un peu plus de 900 entreprises de par le monde, qui représentent 1 client sur 10 de la coopérative, et 1500 banques proposent des services transportés par SWIFT à leurs clients, les coûts d'utilisation sont environ le quart de ce qu'ils étaient il y a dix ans et ceux de démarrage ont quasiment disparu.

Alors qu'attendre d'un troisième mandat ? Encore plus de Cloud, certainement, avec des services hébergés permettant de rendre la relation banque-entreprise encore plus automatisée. Mais encore le vrai virage au « multi-métier » si prometteur qui nécessite sans doute une concertation plus grande entre les banques et leurs clients entreprises. Ceci pourra se faire grâce à une plus grande prise en compte des utilisateurs entreprises et, corollairement, à une diminution du poids relatif des banques dans la gouvernance des solutions si ce n'est de la coopérative. Voilà un objectif qui sera peut-être plus difficile à atteindre. Mais bon, à vaincre sans péril, on triomphe sans gloire !

Hervé Postic

3SKEY, ÉTAT DES LIEUX

Christoph Albers, Solution Manager Corporate Market, SWIFT



Depuis son lancement au Sibos d'Amsterdam en 2010, 3SKey n'a cessé de séduire. A la fin de l'année 2011, plus de 20000 tokens avaient été distribués, dont 8000 activés et utilisés quotidiennement. A ce jour, nous estimons que 1500 entreprise utilisent la signature personnelle 3SKey, dont vingt-cinq groupes bancaires représentant divers pays tels que la France, l'Espagne, l'Allemagne, la Japon, la Grande Bretagne et le Benelux. De plus aux Etats Unis, Citibank ainsi que JP Morgan ont récemment opté pour 3SKey. D'autre part, il y a également un engouement certain pour 3SKey dans le milieu de l'édition de logiciel. En effet, plus de quarante éditeurs ont déjà intégré ou sont en train d'intégrer la solution dans leurs applications.

La France représente le marché idéal pour le lancement de 3SKey, puisqu'il y a une forte demande pour la migration ETEBAC. Désormais, les banques reçoivent un nombre accru de demandes venant des corporates, et souhaitent offrir 3SKey à davantage de clients. En Amérique Latine, par exemple, BBVA a l'intention d'introduire 3SKey dans six pays, et HSBC a récemment annoncé qu'ils étaient en mesure d'implanter 3SKey dans plus de 80 pays à travers le monde. Pour le lancement, nous avons choisi de stocker les certificats sur des tokens connectés à un port USB. Nous étudions également la possibilité d'apporter une solution multi-bancaire pour sécuriser la communication à partir d'appareils portables tels que les tablettes et les smartphones. ■

SWIFTREF

Benoit PIROTTE, Product Manager Reference Data, SWIFT

SWIFT a développé un nouveau portefeuille de produits dédié aux données de référence pour les paiements, **SWIFTRef.** Ce service, qui embrasse la communauté financière toute entière, remplace d'anciens produits comme le BICPlusIBAN. SWIFTRef va grandement aider les entreprises que ce soit pour leurs systèmes PGI/ERP, l'envoi de paiement ou les opérations de trésorerie. Avec SWIFTRef, les entreprises peuvent :

- Créer et valider les données bancaires de leurs fichiers clients et fournisseurs, ou simplement maintenir à jour leur liste de banques.

Bank Directory Plus : fichier des institutions financières reprenant leur nom et adresse, leurs branches domestiques et étrangères, et la hiérarchie des différentes entités. Il couvre tous les BICs dans plus de 200 pays ainsi que les codes bancaires/guichets dans plus de 140 pays. Il reprend aussi les codes CHIPS UID.

- Valider les IBAN, convertir les comptes bancaires (BBAN) en IBAN ou associer le BIC code correspondant à un IBAN. Permet aussi, lorsque le BIC bénéficiaire n'est pas connecté à SWIFT, de trouver le BIC du correspondant à travers lequel le paiement doit être envoyé.

IBAN Plus : fichier qui couvre les codes nationaux utilisés dans les IBAN de tous les pays qui ont enregistré un format IBAN ISO13616 chez SWIFT – Couvrant donc la zone SEPA et hors SEPA.

- Envoyer leurs paiements internationaux et gérer leurs opérations de trésorerie avec plus d'efficacité et moins d'interventions manuelles en utilisant les annuaires SWIFTRef.

SSI Plus : contient les « Standard Settlement Instructions » (détails des correspondants par devise) pour les paiements commerciaux et transactions de trésorerie.

Les entreprises peuvent acheter le Bank directory Plus, l'IBAN Plus et le SSI Plus en tant que fichier ou en tant que package. Il existe également une version en ligne, le **Bankers World Online**, qui reprend toutes les données contenues dans les fichiers ainsi que des informations spécifiques aux pays et institutions, utiles pour le « correspondent banking ». ■

Pour plus d'info, visitez notre site : www.swiftrefdata.com > Services. Pour une remise de prix, contactez-nous à swiftref@swift.com.

EBAM : LES PLANS POUR 2012

Maia Santens, Product Manager Corporate, SWIFT

Le pilote était fondé sur une première version des messages EBAM. L'objectif en 2012 est de développer la version 2 des messages EBAM. Le but est de récupérer toutes les demandes de changement des standards d'ici juin 2012 pour travailler sur cette nouvelle version qui sera opérationnelle début 2013.

Le *Central Utility*, portail multi-banques qui permettra aux entreprises d'échanger facilement des messages EBAM avec une multitude de banques, sera basé sur cette version 2. Ce *Central Utility* pourra valider les messages EBAM en tenant compte des variants de standards.


© Phovoir

Au sein de SWIFT nous travaillons sur le Business Case financier de ce *Central Utility*. Nous présentons ce projet au conseil d'administration de SWIFT en juin pour demander une approbation. Nous pourrons alors commencer à construire le *Central Utility* pour le lancer mi-2013. ■

MYSTANDARDS



Anne-Catherine Corbu, SWIFT Senior Standards Specialist, SWIFT

On entend dire qu'il existe pour chaque banque un format de MT101 et de son correspondant en ISO20022. Il existe maintenant un outil en ligne, MyStandards, qui permet de recenser tous ces messages et de comparer les différentes versions qui existent. En effet, via MyStandards, les banques définissent et mettent à jour leurs variants pour un standard donné. Une banque peut définir un variant par rapport à ses propres exigences mais aussi par rapport à la situation légale d'un pays ou par rapport aux pratiques d'un marché.
MyStandards sera utilisé dans le *Central Utility* pour qu'une entreprise ait toutes les informations nécessaires pour avoir le message EBAM adapté à la banque. ■


© Fotolia

STANDARDS :
MISEZ SUR LE BON CHEVAL !


© Olivia Gasquères

« SWIFT for Corporate » fête ses 10 ans ! Cela fait 10 ans que toute une communauté – entreprises, banques, éditeurs, consultants, et bien sûr SWIFT – s'est construite autour d'un standard de communication banques - entreprises. Après 10 ans d'expérience, quels enseignements peut-on en tirer pour favoriser l'adoption du standard XML ISO 20022 ?

Les avantages à utiliser des standards ont été parfaitement illustrés par la société Bonduelle, lors de son intervention à Universwifnet. Cette dernière a démontré comment l'utilisation de standards avait servi son projet de Payment Factory couvrant 20 pays et pas moins de 13 devises : standards tant au niveau du protocole de communication utilisé, de la solution de connectivité partagée, ou bien encore de la signature électronique mise en œuvre (avec le certificat multi accepté international 3SKey).

Quels sont les avantages à adopter des standards ?

L'adoption de standards par la communauté continue d'amener de nombreux avantages :

- Des solutions plus faciles à implémenter dans un environnement multi-bancaire, multi-pays, multi-moyens de paiements,
- La réduction du risque opérationnel en utilisant des solutions éprouvées,
- Une maintenance garantie,
- Une meilleure qualité des process,
- Et une meilleure efficacité.

C'est pour cela que BNP Paribas participe depuis longtemps à l'élaboration des standards : que ce soit au niveau français (CFONB), belge (Febelfin), italien (CBI), européen (EPC) ou mondial (ISO).

Le « Payment Adaptor » est une solution non intrusive permettant d'automatiser la création du format XML ISO 20022 en quelques minutes dans l'ERP sans nécessiter d'installation logicielle ou compétences techniques. Les avantages sont immédiats et multiples.

Cela a impliqué de mettre en place une organisation qui permet, avec un(e) délégué(e) par pays, de participer aux instances locales des différents pays, de fédérer ces travaux et de favoriser les échanges au niveau groupe, et enfin de construire une position commune dans le cadre des instances globales.

Le travail accompli par BNP Paribas autour d'XML vient s'inscrire dans cette démarche. En Europe, la décision de fixer des « end dates » pour les moyens de paiements SEPA devrait encourager tous les acteurs à adopter ce format. Mais au-delà de cette zone géographique, **l'ensemble des corporates adoptera XML si ce standard est global tout en sachant intégrer les pratiques locales, et si la mise en œuvre de ce standard n'entraîne pas de changement majeur dans l'organisation des entreprises.**

Un standard doit s'adapter aux pratiques locales

Afin d'être largement adopté, tout nouveau standard doit s'insérer dans les pratiques existantes. En Europe, le Cash Management s'est construit sur un ensemble historique de standards domestiques mis au point par chaque pays, tant au niveau des méthodes de paiements (VCOM en France, Confirming en Espagne, RIBA en Italie, ..) que des protocoles (EBICS, CBI, Isabel…), ou encore des pratiques comptables ou des règles de réconciliation locales.

BNP Paribas a participé activement à la déclinaison locale des guides d'implémentation SEPA au sein de ses marchés domestiques. Cette première étape obligatoire étant maintenant accomplie, le standard XML est prêt pour passer à une deuxième phase de convergence globale. C'est pourquoi BNP Paribas a rejoint CGI (Common Global Implementation Initiative) dont l'objectif est de promouvoir l'utilisation d'un format XML universel – tous moyens de paiements et tous pays. Ainsi, grâce à l'input de BNP Paribas, seule banque française impliquée dans cette initiative, **le CGI a récemment validé une version XML DD Pain008.001.02 intégrant les LCR français.** Cette version, qui sera publiée dans l'Appendix B du XML DD, permettra donc à nos Clients d'utiliser XML pour leurs paiements de type LCR. Le même exercice sera ensuite réalisé pour les RIBA/RID italiens.

Un standard doit être disponible dans l'ensemble des solutions du marché

Un des pré-requis les plus importants à l'adoption large d'un nouveau standard est que les solutions du marché l'intègrent nativement pour permettre aux entreprises de l'utiliser facilement. **Il est également nécessaire que les éditeurs et les banques soient compatibles et alignés sur un même planning de mise à disposition** pour que les trésoriers puissent sereinement justifier auprès de leur direction générale du ROI de l'adoption d'un nouveau standard. De ce fait, BNP Paribas a mis en place des programmes d'intégration avec les principaux éditeurs du marché grâce à une équipe dont la **mission est de pré-tester les nouveaux protocoles ou formats avec ces acteurs.**

L'adoption d'un standard doit enfin s'accompagner de **simplicité pour les entreprises, notamment lors des phases d'implémentation, de paramétrage, de test et de validation des fichiers avec les banques. La simplicité est un enjeu à finalité économique** important auquel BNP Paribas souhaite répondre en proposant des solutions innovantes et adaptées. En particulier avec le « Payment Adaptor » de BNP Paribas qui est une solution non intrusive permettant d'automatiser la création du format XML ISO 20022 en quelques minutes dans l'ERP sans qu'aucune installation logicielle ou compétences techniques spécifiques ne soient requises. Les avantages sont immédiats et multiples, en premier lieu cela garantit une parfaite compatibilité du format généré depuis l'ERP auprès de BNP Paribas comme des banques adhérentes à l'initiative du CGI, optimisant ainsi les phases d'implémentation. Cela permet également de rationaliser et d'utiliser **un seul format pour différents moyens de paiements (SEPA, International hors Euro…) dans plus de 35 pays.**

Alors, tous en selle !

A travers ces initiatives de promotion des standards et de leur intégration au sein des outils du marché, l'objectif constant de BNP Paribas est de permettre à ses Clients entreprises une implémentation plus rapide, plus industrielle, plus efficace. ■



Contacts :
Stéphanie NIEMI :
stephanie.niemi@bnpparibas.com.
David CHATELET :
david.a.chatelet@bnpparibasfortis.com


© Deutsche Bank

SOLUTIONS DE TRÉSORERIE « NEXT GENERATION »



Cédric Derras, Director - Head of Cash Management Corporates for France Deutsche Bank

Face aux difficultés persistantes des marchés financiers, l'optimisation en matière de Cash Management est devenue l'un des principaux sujets d'inquiétude des entreprises. En effet, cette optimisation va bien plus loin que la simple réduction de la dépendance à l'endettement ou l'amélioration de l'efficacité du traitement des transactions ; s'assurer de la durabilité des rapports avec les fournisseurs ou distributeurs clés est tout aussi important si l'on souhaite que la roue des affaires continue de tourner pendant ces périodes d'instabilité.

Les principaux prestataires de Cash Management doivent alors relever ce défi considérable en mettant au point des solutions et des produits innovants, et en engageant un dialogue permanent aussi bien avec les organismes de tutelle qu'avec les clients.

C'est ainsi que Deutsche Bank a étendu sa gamme de **Solutions de Trésorerie « Next Generation »**, afin d'offrir une meilleure efficacité à ses clients Entreprises, un nouveau niveau d'excellence dans la gestion des opérations, en se concentrant sur la valeur ajoutée.

Le trésorier : auteur de l'innovation

En effet, pour de nombreux trésoriers, l'incertitude financière a entraîné, entre autres conséquences, une augmentation notable de leur responsabilité, générant une forte pression pour en « faire plus avec moins ».

La prise en compte de ces facteurs a permis à Deutsche Bank de poursuivre ses investissements dans la création d'outils innovants et sophistiqués, conçus pour épauler les trésoriers dont le rôle est indéniablement devenu de plus en plus complexe. Pour ce faire, la banque franchi un pas important en intégrant ses clients Entreprises à la réflexion relative à ses développements technologiques, chaque fois que cela s'est avéré possible. Le retour d'expérience a ainsi permis d'identifier les meilleurs moyens de surmonter les obstacles et de gagner en efficacité, ce qui constitue un élément vital de notre offre finale.

La gamme « Next generation »

Deutsche Bank a donc mis au point sa **plate-forme « Treasury »**, un module de gestion de liquidité intégré sur **Autobahn** (notre gamme de services de banque électronique primée à plusieurs reprises), qui propose sur une même interface une palette complète de services de trésorerie et de gestion de liquidité, ayant pour but d'aider les entreprises à gérer activement leurs prévisions de trésorerie et leurs besoins d'investissement. Intégré à cette plate-forme, **FX4Cash** (notre solution pour les paiements multidevises à l'échelle mondiale) permet d'effectuer des transferts dans plus de 120 devises. Les **moyens de paiement SEPA** font également partie de cette offre, pour rationaliser les méthodes de paiement et d'encaissement dans la zone Euro ainsi que les formats standards **ISO 20022** pour faire de même dans les autres parties du monde.


© Deutsche Bank

Par ailleurs, **Cards Prepaid** (Cartes prépayées), qui vient récemment de rejoindre la famille « Next Generation », offre des solutions innovantes en terme de gestion des salaires, des achats et des frais de déplacements, pour ne citer que quelques-uns de ses avantages. Les entreprises améliorent considérablement la chaîne « achats-paiements » grâce à ces nouvelles cartes rechargeables.
Enfin, Deutsche Bank a massivement investi dans ses solutions **FSC (Financial Supply Chain)**, via une solide plate-forme capable de gérer les processus des flux commerciaux de bout en bout, afin d'aider les entreprises à parvenir à une efficacité optimisée de la gestion du fonds de roulement. Ajoutons à ces outils une présence sur le terrain à l'échelle globale, permettant une connaissance profonde des réglementations et une gestion des affaires dans un contexte multiculturel.

Globale, Innovante et « Consultative » sont donc les trois adjectifs qui peuvent précisément décrire les valeurs de Deutsche Bank et notre approche pour l'implémentation des solutions de Trésorerie « Next Generation ».

Il ne fait aucun doute que ces solutions seront précieuses afin d'aider les entreprises à faire face aux défis constitués pas le contexte financier actuel.


© Fotolia

REDÉFINITION DES ENJEUX DU CASH MANAGEMENT : ENTRE RATIONALISATION ET COMPLEXIFICATION



Christophe Roy, Directeur des activités Payment & Cash Management HSBC France

Depuis quelques années, l'industrie des paiements s'est largement rationalisée et modernisée en particulier grâce à l'émergence de plusieurs standards mondiaux : SWIFT for Corporates pour la communication bancaire, la norme ISO 20022 XML pour les formats d'échange ou encore 3SKey pour la sécurisation des transactions. Fruits de la collaboration entre les entreprises, les banques et les acteurs de la normalisation et des standards tels que SWIFT, l'European Payment Council, l'ISO... ces solutions constituent le socle du Cash Management de demain.

La France avait déjà une belle expérience des standards avec ETEBAC et les formats CFONB. Mais après plus de vingt cinq ans d'utilisation, l'année 2011 a connu une mutation importante avec la migration de près de 100 000 utilisateurs d'ETEBAC vers des canaux de communication alternatifs, tels que EBICS ou encore SWIFT for Corporates. De surcroît, et à l'agenda pour les deux années à venir, le SEPA vient mettre un terme à nos habituels formats pour ouvrir le champ au XML et à sa norme ISO 20022. Ainsi une autre migration d'envergure se prépare et va contribuer à parfaire ce changement fondamental dans les usances du Cash Management français. C'est la fin d'ETEBAC et de la majorité des formats CFONB qui se profile !

Quels changements pour les trésoriers français ?

Outre le fait que ces nouveaux standards soient fondés sur des technologies nouvelles et pleines d'avenir, leur utilisation ouvre la porte de l'Europe et plus largement, sur le monde. En optant pour SWIFT, les entreprises disposent d'un outil de connectivité accepté dans la majorité des banques de tous les pays. En déployant le format SEPA basé sur la norme ISO 20022 XML utilisable pour la plupart des transactions, les trésoriers d'entreprise réduisent ainsi considérablement leurs efforts d'adaptation des systèmes de gestion de trésorerie des entreprises.

Ainsi après les migrations successives, ETEBAC et maintenant SEPA, souvent gérées au sein de larges projets de refonte de leurs process, des perspectives de simplification et de rationalisation étendues s'offrent aux entreprises.

Petites, moyennes comme grandes entreprises pourront facilement générer des virements de trésorerie, des virements internationaux, des virements locaux ou émettre des prélèvements qui seront acceptés par la majorité des grandes banques mondiales en réduisant ainsi considérablement l'énergie consacrée aux aspects techniques de gestion de leurs flux.

Quel intérêt pour les entreprises purement domestiques ?

Il est vrai que l'on parle beaucoup de mondialisation, de globalisation et qu'une grande partie des entreprises Françaises réalisent de nombreux échanges en dehors des frontières. Pour autant, si vraiment les échanges sont purement domestiques, les trésoriers profiteront aussi de l'évolution des formats : en terme de réconciliation (grâce aux capacités étendues du format XML pour supporter les références) et en limitant leurs risques opérationnels à rester sur des infrastructures vieillissantes. Les entreprises publiques qui ont été pionnières sur le SEPA entrevoient de nombreuses évolutions futures permettant, sur le territoire national, de tirer profit de la richesse de ces nouvelles technologies. Certaines travaillent déjà sur une réconciliation efficace dans leurs systèmes de facturation et de paiement.


© Fotolia

Ces évolutions semblent très positives. Cependant, n'existent-ils pas d'obstacles et de freins à ce développement ? Ces opportunités sont-elles réelles ? ...

Si à terme l'industrie du Cash Management devrait largement faciliter les échanges, effectivement, certains sérieux défis sont à relever. L'investissement et la modification des organisations nécessaires à l'accompagnement des nouveaux enjeux du Cash Management mondial et aux nouvelles réglementations qui s'accumulent à un rythme nécessaire, mais soutenu (IAS 39, Directive des Services de Paiements, SEPA, Bâle II puis Bâle III...) demandent beaucoup d'efforts à nos clients.

Les turbulences financières ont mis au cœur de la stratégie d'entreprise, les Trésoriers, qui peu à peu ont été amenés à mettre en œuvre des contrôles accrus, à gérer de nouveaux risques, à établir et suivre de nouveaux indicateurs, à optimiser leur gestion du Cash dans un environnement tendu et qui devient très technique. De trésoriers, ils se retrouvent, souvent, chefs de projets informatiques sophistiqués à implémenter des solutions de haute technologie...

Le monde du trésorier se complexifie et requiert des connaissances de plus en plus pointues. Si la technologie s'adapte, l'explosion du trafic mondial des échanges économiques et leurs paiements sont toujours encadrés par une myriade de réglementations locales, régionales et globales aussi complexes et exigeantes les unes que les autres. De leur côté, et bien au-delà du traitement de la transaction, dans les meilleurs délais, aux meilleurs coûts et dans le respect des réglementations, les banques se doivent de fournir à leurs clients un ensemble de ressources technologiques, documentaires ou humaines leur permettant d'appréhender avec plus de facilité leur projet de connectivité. Cet accompagnement se traduit par des équipes d'implémentation et de service client dédiées.

Que fait HSBC pour aider les trésoriers dans ce contexte en mouvement ?

Ce sont, en fait, nos clients qui nous font évoluer et nous motivent à adapter constamment notre offre. Nous rencontrons ainsi quotidiennement des trésoriers qui nous confient leurs interrogations, partagent leurs défis quant à la gestion de leurs liquidités dans un environnement mondial où la fiscalité, les règles de dépôt, les risques de change évoluent rapidement.

HSBC s'enrichit de ses échanges et apporte à chaque client sa connaissance et couverture internationale ainsi que sa capacité d'investissement en produits et technologies pour accompagner l'évolution de l'industrie du Cash Management. En consacrant chaque année plusieurs milliards de dollars aux investissements technologiques et en participant activement aux différentes instances de place et groupes de travail collaboratifs afin de préparer les outils de demain, le groupe HSBC a placé le Cash Management au cœur de sa stratégie.

Nos équipes ont acquis une connaissance approfondie des pratiques et des attentes des entreprises, grandes et petites. Des problématiques de rapatriement de fonds du Brésil, à l'utilisation de la monnaie Chinoise en passant par le payement de taxes au Japon, nous accompagnons nos clients dans plus de 70 pays où nous maintenons des activités de Cash Management. ■


© iStockPhoto

IMPLÉMENTATION ET APRÈS-VENTE : LES CLEFS DE LA RÉUSSITE

La clef de la réussite d'un projet Cash Management réside dans les capacités du partenaire bancaire à proposer des services solides en implémentation et après-vente.



Alain Grugé, Directeur du département Corporate Cash Management, Société Générale

Face aux profondes évolutions enregistrées depuis quelques années dans le domaine du Cash Management, nous avons souhaité développer notre organisation afin de satisfaire les besoins de nos clients. En effet, les Corporates ont des attentes grandissantes et pointues en termes d'accompagnement dans la réalisation de leurs projets. C'est pourquoi, Société Générale a décidé de créer deux services spécifiquement dédiés à ces nouvelles attentes au sein de son département Corporate Cash Management, intégré à la Direction Global Transaction Banking : une première équipe, spécialisée dans l'implémentation des projets clients, et une seconde, nouvellement mise en place pour suivre nos clients dans la phase « d'après-projet ».

Tout d'abord, je suis convaincu que le succès d'un projet d'implémentation repose sur la mise en place, en amont, d'une équipe dédiée. Côté Société Générale, le **« Customer Project & Implementation (CPI) »** est proposé à nos clients afin de les accompagner tout au long de la réalisation de leur projet Cash Management. Ainsi, sous la responsabilité d'un Chef Projet, une équipe de spécialistes est à la fois :

- « point d'entrée unique » du Corporate, chargée d'analyser les besoins du client et ses conséquences légales, techniques et organisationnelles,
- et « chef d'orchestre », qui coordonne l'intervention des différentes équipes impliquées, en France comme à l'étranger. Ainsi, tout au long du processus d'étude et d'implémentation, nous nous assurons que les moyens techniques et humains affectés au client répondent aux besoins exprimés. L'équipe CPI est donc mobilisée avec le client dans la mise en force des solutions retenues afin d'assurer, dès le kick-off meeting, une fluidité dans la communication entre les différents acteurs du projet et, ainsi, générer un esprit d'équipe.

En aval, le service **International Cash Customer Service (ICCS)** prend le relais en tant que « point d'entrée unique » vis-à-vis des grands Corporates qui recourent déjà aux services de Cash Management international de Société Générale en Europe, Afrique, Asie ou aux États-Unis. Les Grands Corporates bénéficiant de l'ICCS présentent, à travers leurs multiples implantations pays et les contraintes y afférent, une organisation diversifiée et très évolutive. L'objectif est donc de répondre dans des délais rapides et contractuels aux diverses requêtes susceptibles de leur être adressées, sur tout sujet, qu'il s'agisse de Cash Management domestique (en France ou à l'étranger) ou international. Ainsi, ce sont des équipes de spécialistes multilingues qui sont affectées à ce type d'organisation. Disposant des connaissances techniques et des outils nécessaires, elles vont pouvoir suivre chaque requête de bout en bout jusqu'à sa résolution complète, permettant ainsi de fournir au client, à cadence régulière, un reporting des sujets traités, et des délais de traitement.

En ayant connaissance des questions et problèmes soulevés ainsi que des réponses et solutions apportées, nous avons donc une vue transversale qui nous permet d'agir de façon proactive, en identifiant les développements nécessaires à l'évolution continue de notre offre de Cash Management domestique et international. ■

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE REGROUPE SES EXPERTISES POUR MIEUX SERVIR SES CLIENTS

Pour mieux accompagner ses clients entreprises dans le développement de leur activité et répondre à l'ensemble de leurs besoins en matière de gestion de cash, de flux financiers, de financement du commerce international et de gestion de leurs postes clients et fournisseurs, Société Générale centralise l'ensemble de ses lignes métiers au sein d'une nouvelle entité, Global Transaction Banking (GTB).

L'un des enjeux actuels de Société Générale consiste à adapter son « business model » alors que le marché des paiements est actuellement en pleine évolution. Face à ce défi et pour mieux répondre aux attentes des entreprises, le Groupe vient ainsi de mettre en place une nouvelle organisation avec une responsabilité transversale, baptisée Global Transaction Banking (GTB). « GTB s'adresse aux entreprises, institutions financières, organismes publics et associations, domestiques ou internationaux qui souhaitent un accompagnement dans la gestion de leurs paiements et de leurs flux commerciaux et financiers, explique Pascal Augé, Responsable Global Transaction Banking Société Générale. A cet effet, GTB regroupe désormais toutes les lignes métiers spécialisées en charge de clearing/correspondent banking, du financement du commerce international, du corporate cash management et également de l'affacturage. En complément à cette organisation et ces prestations, GTB s'appuie également sur les services spécialisés du Groupe pour offrir des prestations de change à ses clients ».

Capitaliser sur toutes les expertises

A travers cette organisation, Société Générale va capitaliser sur l'ensemble de ses savoir-faire. « Qu'il s'agisse de grandes entreprises ou de PME actives à l'international, les entreprises avec lesquelles nous travaillons, à l'instar de Kiabi*, ont souvent besoin de l'ensemble de ces prestations, y compris en matière de change et d'affacturage, précise Pascal Augé. D'où l'intérêt de les intégrer au sein d'une seule et même entité, ce qui facilitera leur mise à disposition et permettra par ailleurs à nos clients de bénéficier d'une synergie de compétences et d'expertises, propice à des solutions plus individualisées et innovantes ».

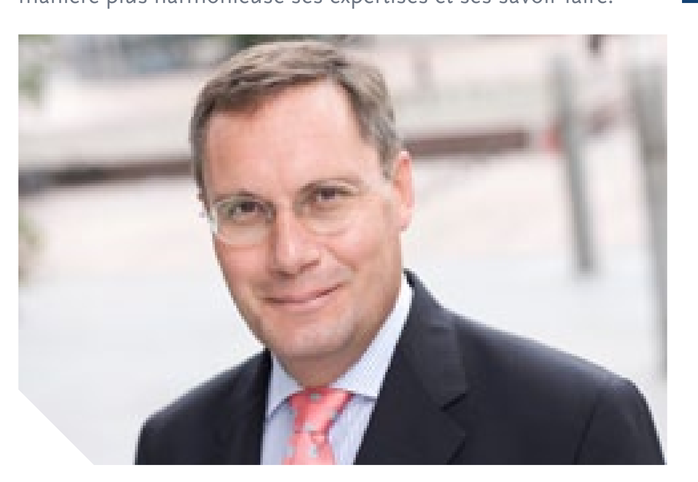
Au plus près des préoccupations des entreprises

Cette nouvelle structure dépend désormais directement de la Direction Générale, ce qui permettra à l'ensemble des clients Société Générale d'en bénéficier, qu'ils soient en France ou dans les réseaux du Groupe à l'étranger. « Nous entendons ainsi développer fortement l'activité dépendant de GTB, en France comme à l'international, poursuit Pascal Augé. Un développement qui s'accompagnera nécessairement d'un renforcement progressif de nos équipes mais qui passe d'ores et déjà par une nouvelle dynamique GTB impulsée dans l'ensemble de nos réseaux de vente ». Société Générale souhaite également mieux travailler sur la satisfaction client (notamment en termes de mise en place des contrats, d'anticipation et de gestion des incidents, de communication ou encore de services), améliorer ses processus et modes de travail et développer la réactivité collective.

Une offre en phase avec les besoins des entreprises

« Nous allons simplifier les échanges entre nos collaborateurs et leurs clients et favoriser la mise en avant de solutions auprès de nos clients, ajoute Pascal Augé. Par exemple, cette organisation nous permettra de mieux répondre aux attentes de Kiabi en matière de change ou encore de trade ». Pour faciliter l'accès de ses clients à ses différentes applications, la banque travaille par ailleurs à l'intégration des différentes offres, avec la mise en place d'un portail-multi métiers. « Sur ce portail, Kiabi pourra ainsi confirmer, à terme, l'ensemble des opérations de marché ou effectuer ses ordres de paiements ou de virements, explique Pascal Augé. Une démarche rendue également possible par la migration de Kiabi vers le protocole SWIFTNet. Ainsi, non seulement nous proposons à Kiabi un accès simplifié à l'ensemble de nos prestations et métiers, mais en plus, nous fiabilisons l'ensemble de leurs transactions et garantissons leur traçabilité. Notre objectif consiste aussi à standardiser le plus possible le traitement de ces échanges, que ce soit en France ou à l'étranger ».

Avec GTB, Société Générale allie donc technicité, qualité de service et proximité client pour développer sa relation de partenariat avec ses clients et mieux répondre à leurs besoins en intégrant de manière plus harmonieuse ses expertises et ses savoir-faire. ■



Pascal Augé, Directeur Global Transaction Banking, Société Générale

* Retrouvez le case study Kiabi pages 18-20.



SIMPLICITÉ, GAGE DE SÉCURITÉ



Luc Vlaminck - Trésorier groupe Remy Cointreau
Interview réalisée par Mickaëlla Francomme, HSBC France

Comment le groupe Remy Cointreau met en œuvre une politique de signature électronique simple et efficace au sein de ses 30 implantations dans le monde.

Luc Vlaminck, trésorier groupe, nous fait part de son expérience dans la mise en place d'un projet global de signature électronique.

Vous êtes aujourd'hui sur le point de déployer au sein de vos 30 filiales une nouvelle solution de signature de vos ordres de paiement. Quels étaient les enjeux de la mise en place d'une telle solution ?
Chez Remy Cointreau, il était important de lancer un projet de signature électronique. La gestion des signatures manuscrites devenait un défi quotidien. Nous devions organiser les plannings des collaborateurs en fonction des droits de signature. Dans un environnement international où les personnes sont très mobiles, il fallait que nous mettions en place une solution simple et pratique. Nous devions permettre aux 44 signataires désignés chez Rémy Cointreau de signer les ordres qui leur sont destinés à n'importe quelle heure de la journée depuis les quatre coins de la planète.

Actuellement en France, deux écoles se distinguent pour la gestion des droits associés aux signatures électroniques des ordres de paiement. Pour l'une, la vérification des signatures électroniques doit se faire exclusivement au sein de l'entreprise, pour l'autre, il est attendu que les banques vérifient aussi les signatures de leur côté. Quelle solution avez-vous sélectionnée ?
Lors de la définition du projet, le leitmotiv était Sécurité-Flexibilité et Simplicité. Nous ne voulions en aucun cas imposer aux signataires du groupe des règles différentes en fonction des banques destinataires des ordres de paiement. Nous avons donc opté pour une solution interne de gestion des droits de signature. Grâce à ce choix, nous avons paramétré des règles de signature correspondant exactement à notre organisation et nous les mettons nous-mêmes à jour.

La solution que vous avez retenue est donc très flexible. En terme de sécurité, pensez-vous que l'intervention d'un tiers valideur aurait été un plus ?
Avec l'éditeur IT2 nous avons créé une infrastructure hautement sécurisée permettant d'une part d'assurer l'authenticité des signatures et d'autre part de bloquer à tout moment une transaction qui nous semblerait suspecte. Je considère qu'en assurant nous-mêmes la gestion de la politique de signature, nous sommes mieux organisés pour réagir rapidement en cas de problème. Cette solution m'a paru être la plus proche de nos besoins au regard des solutions que les banques proposent actuellement. Néanmoins je ne désespère pas qu'un jour les banques définissent une politique de signature commune et permettent une mise à jour instantanée des droits de signature via les messages e-bam (electronic bank account management).



A l'aube du déploiement de votre solution de signature, quels conseils donneriez-vous aux trésoriers qui, comme vous, souhaitent déployer une solution de gestion de leur processus de signature ?
Le principal conseil que je peux actuellement offrir est : définissez une solution simple. Les signataires adopteront votre solution avec aisance uniquement si elle est simple et pratique à utiliser. Elle sera aussi plus facile à déployer avec toutes vos banques partout dans le monde.





De gauche à droite : Philippe Pauwels, Christine Drapier et Béatrice Péres

KIABI MIGRE AVEC SUCCÈS VERS SWIFTNET

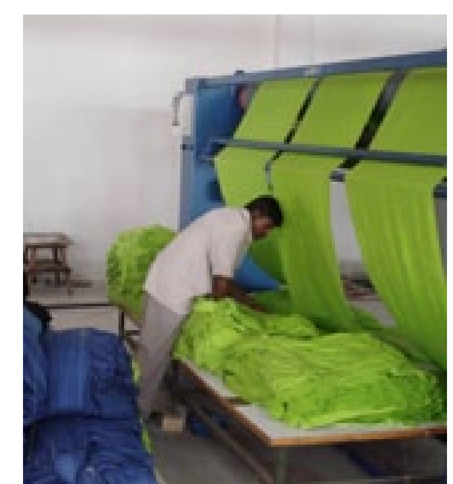
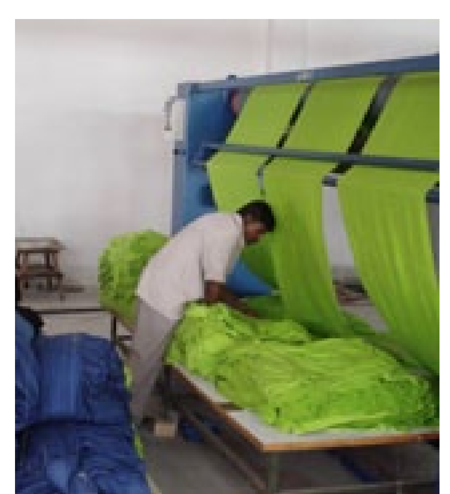
Engagé depuis 2009 dans sa migration vers le protocole de communication bancaire SWIFTNet, Kiabi revient aujourd'hui sur les étapes clés de son projet. Un travail qui, pendant trois ans, aura mobilisé de nombreux acteurs de l'entreprise et qui aura également nécessité le soutien et l'accompagnement de ses principaux partenaires bancaires, dont Société Générale.

Entreprise internationale de conception et de distribution de vêtements, Kiabi réalise un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 milliard d'euros. Présente en France, y compris dans les DOM TOM, en Espagne, en Italie, au Portugal, en Roumanie et en Russie, l'enseigne enregistre depuis une décennie une croissance exponentielle, notamment sur toute la zone euro. Face à ce développement, Kiabi a, en 2009, créé une entité économique groupe en France afin notamment de centraliser les flux d'informations cash au sein d'une structure juridique unique. « Notre objectif consistait alors à optimiser nos flux d'informations, **explique Christine Drapier, Directrice des financements et de la trésorerie Kiabi**, une réflexion que nous devions notamment mener dans le cadre de la fin annoncée du protocole ETEBAC 3 à partir duquel nous réalisions jusqu'alors l'ensemble de nos flux de communications bancaires ».



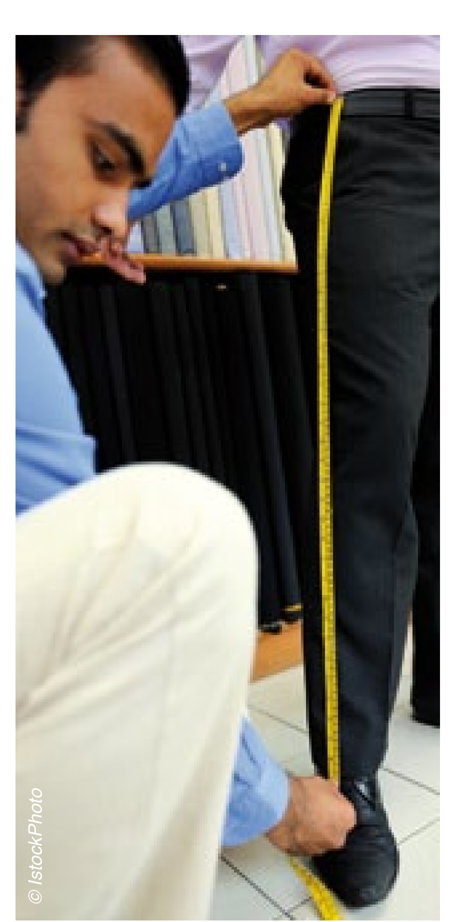

Des objectifs clairement définis

Le remplacement d'ETEBAC 3 fut mené, chez Kiabi, comme un véritable projet d'entreprise. Pour choisir le protocole de communication le mieux adapté à son organisation et aux besoins du groupe, Kiabi a défini un cahier des charges extrêmement précis. «Nous entendions nous appuyer sur un protocole dont le mode de transmission garantirait la sécurisation de nos flux, **précise Christine Drapier**. Le protocole retenu devait par ailleurs nous permettre de nous affranchir des ressaisies manuelles et des émissions de virements par fax ou mails. Parallèlement, nous avions pour objectif de rationaliser le schéma de nos flux de cash en diminuant le nombre de nos formats et protocoles de communication locaux. Nous souhaitions également simplifier notre cartographie bancaire aussi bien au niveau de nos filiales que de notre holding. Enfin, pour préparer la mise en place d'un cash pooling international et, à moyen terme, d'une centrale de paiement (payment factory), il nous fallait basculer vers un modèle de synchronisation unique des flux de paiements, d'encaissements et de trésorerie».

SWIFTNet, une réponse à toutes les contraintes techniques et organisationnelles de Kiabi

Une fois ces objectifs et contraintes définis, Kiabi a étudié l'ensemble des protocoles de communication bancaire vers lesquels le groupe pouvait basculer : purement web, EBICS ou SWIFTNet. « Nous nous sommes posés toutes ces questions techniques d'interconnexion bancaire lors de la phase de réflexion du projet, **précise Philippe Pauwels, Directeur des Etudes Informatiques Systèmes d'Informations Métiers et Support Kiabi**. Notre principale problématique reposait sur notre organisation et notre dimension internationale. Nous voulions nous appuyer sur un protocole démultipliable facilement et adapté à la dimension internationale de notre groupe. Des contraintes auxquelles répondait parfaitement SWIFTNet, à l'inverse d'EBICS, qui est un protocole de communication essentiellement français et allemand, ou encore des solutions purement web proposées par les banques. SWIFTNet nous a offert la possibilité de construire une véritable autoroute bancaire permettant d'avoir des formats de fichiers uniques pour l'ensemble de nos filiales tout en garantissant la sécurisation de nos flux et, à terme, la dématérialisation de nos processus ». Un choix également conforté par la compatibilité du protocole SWIFTNet avec la solution de gestion de trésorerie Sage Business Exchange que Kiabi entendait déployer. « Nous travaillons avec Sage depuis de nombreuses années, **ajoute Philippe Pauwels**. Comme nous souhaitions poursuivre notre partenariat avec cet éditeur, l'interopérabilité de sa solution de gestion de trésorerie avec le protocole de communication SWIFTNet était indispensable ».



© IstockPhoto



Société Générale, un acteur clé du projet SWIFTNet

Le déploiement du projet a commencé par la mise en œuvre de Sage Business Exchange en 2009. Parallèlement, le groupe a rencontré tous ses partenaires bancaires de manière à sélectionner ceux susceptibles de l'accompagner dans son projet. Après avoir initié le projet SWIFTNet avec BNP Paribas, qui a notamment permis à Kiabi d'accéder à l'offre de Service Bureau Syntesys, le groupe a travaillé avec Société Générale pour la mise en place du protocole SWIFTNet dès janvier 2010. « Société Générale est l'un de nos partenaires bancaires historiques, **précise Christine Drapier**. Nous y avons ainsi plus de 200 comptes en France comme à l'international, sur lesquels nous réalisons de nombreux flux. Dès lors que nous avons sollicité Société Générale pour notre migration vers SWIFTNet, la banque a fait preuve d'un soutien opérationnel, d'un accompagnement de tous les jours ainsi que d'une expertise sans faille. L'équipe Cash Management Société Générale fut d'ailleurs l'un des principaux acteurs de notre projet de migration, au même titre que Sage et la DSI de Kiabi ».

L'indispensable expertise du partenaire bancaire

Société Générale a, dans le cadre de ce projet, rempli différentes missions. La banque fut notamment chargée de définir et de valider les contrats autorisant les flux selon le protocole SWIFTNet entre Société Générale et toutes les filiales de Kiabi concernées par ce projet : France, Espagne, Italie, puis Roumanie et Russie. « Dans le cadre de cette démarche, Société Générale s'est notamment occupée de référencer l'ensemble des comptes que nous avions auprès d'eux, dans quels pays et pour quelle filiale, **explique Christine Drapier**. Quarante sociétés du groupe travaillent ainsi avec Société Générale, soit 40 mandats pour 200 comptes ». Une étape indispensable pour que Kiabi dispose de l'information la plus fiable possible et ce, quel que soit le statut juridique de la filiale. De même, dans certains pays tels que la Russie ou la Roumanie, l'accompagnement pays côté Société Générale fut également précieux au regard des spécificités locales (telle que l'écriture cyrillique en Russie). « L'équipe Société Générale nous a également aidés dans l'architecture des messages envoyés et reçus, **poursuit Philippe Pauwels**. Alors que ce type de projet s'inscrit généralement dans la durée, nous apprécions d'ailleurs particulièrement le faible turn over de nos différents interlocuteurs chez notre partenaire bancaire, ainsi que leur forte expertise sur le sujet. »



Les facteurs de réussite du projet

Pour que le projet soit couronné de succès, Kiabi n'a pas hésité à le « vendre » en interne comme un projet d'entreprise et non pas uniquement comme un projet lié à la Trésorerie ou à la Finance. « Ainsi, nous l'avons présenté aussi bien au niveau de notre holding que de nos filiales, aux comités de direction, DAF ou directions générales de nos filiales ainsi qu'à nos actionnaires, **souligne Christine Drapier**. A tous, nous leur avons expliqué les raisons qui nous ont incités à changer de protocole de communication bancaire, les

Entretien avec Jean-Louis Manac'h, consultant Cash Management Société Générale

SWIFTNet, une solution universelle ?

Certes, en France, les entreprises sont confrontées à la fin annoncée le 30 juin 2012 du protocole de communication X25 d'Orange sur lequel transitait l'ensemble de leurs flux ETEBAC 3 et 5. Une échéance qui les oblige donc à migrer vers de nouveaux protocoles de communication bancaire tels que SWIFTNet ou EBICS. Au-delà de cette problématique de migration purement franco-française, les entreprises se doivent de regarder les différentes opportunités offertes par ces protocoles de communication. Or, SWIFTNet présente l'avantage d'être un langage de communication international, utilisable par toutes les entreprises et leurs filiales, où qu'elles se trouvent dans le monde. SWIFTNet est, à ce titre, l'équivalent de l'esperanto pour la communication banque-entreprise. Et il peut servir à bien d'autres projets. La migration, ce n'était à mon sens que le début du projet : après les opérations liées au Cash Management, on va pouvoir commencer à réfléchir, avec KIABI, à l'extension aux opérations de marché et au trade.

Quels ont été les facteurs clés de succès du projet SWIFTNet chez Kiabi ?

L'entente, la réactivité et la coordination de l'équipe projet constituée conjointement par Kiabi et Société Générale furent les principaux éléments du succès de cette opération. Nous avons ainsi toujours pu compter sur des interlocuteurs Kiabi compétents, disponibles et à notre écoute. Leur réactivité était d'autant plus nécessaire que nous avions une forte problématique liée au respect du planning, au regard notamment de la disparition de X25, ce dont ils avaient parfaitement conscience. Notre étroit partenariat nous a ainsi permis d'avancer dans ce projet en gérant d'abord les priorités, notamment de timing. Par ailleurs, le succès de ce projet repose également sur le suivi que nous avons mis en place avec Kiabi. Tous les trois mois, nous faisions ainsi des points de situations, revenant sur les avancées et sur ce qu'il restait à faire. Cette étroite relation de partenariat est, dans le cadre de ce type de projet, indispensable à sa réussite.

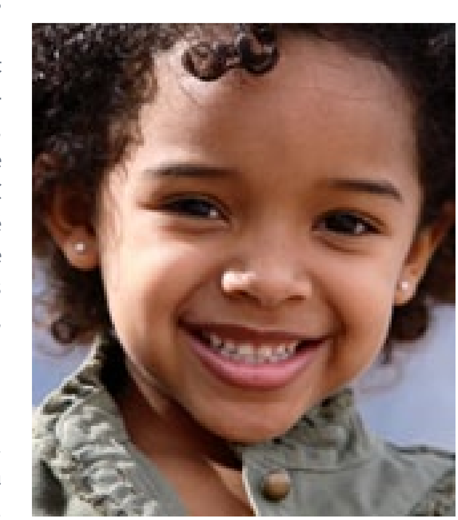
▶ inconvénients de notre ancien système ETEBAC 3, notamment en termes de sécurisation, les raisons qui ont motivé notre choix pour le protocole SWIFTNet, ses contraintes et ses avantages ». Cette étape était également indispensable pour le recensement à suivre de tous les partenaires bancaires locaux. « Impliquer en amont les DAF ou directions régionales locales était à cet effet indispensable, **précise Béatrice Péres, Trésorière Groupe Kiabi**. A charge pour eux d'assurer ensuite le relai auprès des partenaires bancaires locaux, de leur expliquer l'intérêt de l'intégration du protocole SWIFTNet et de redéfinir les contrats avec eux en conséquences ».

L'accompagnement Société Générale pour la mise en œuvre et la structuration furent aussi des étapes clés de ce projet. « Notre partenaire bancaire nous a notamment accompagné dans nos choix techniques, de connexions ou encore de format de fichiers, **explique pour sa part Philippe Pauwels.** L'aide de la banque nous est également précieuse pour toutes les opérations de normalisation des fichiers tels que l'Ibanisation des BIC dans le cadre du format SEPA à venir ». Enfin, l'organisation centralisée du côté Société Générale a également simplifié un certain nombre de procédures locales. « On peut dire que Société Générale a, dans le cadre de ce projet, joué un rôle de routeur auprès de ses propres agences locales dans les différents pays, ce qui nous a bien facilité la tâche », **ajoute Philippe Pauwels**.

Des objectifs atteints

Du côté de la direction des systèmes d'information, les objectifs fixés ont été atteints. « Désormais, nous nous appuyons sur une plate-forme de communication unique via l'offre de Service Bureau Syntesys pour la gestion de l'ensemble de nos flux bancaires, que ce soit en France ou dans nos filiales à l'international, **poursuit Philippe Pauwels**. Nous sommes ainsi complètement sortis des inconvénients d'ETEBAC 3. Nous nous sommes également affranchis des échanges mails ou papiers (fax) pour les confirmations, gagnant ainsi en fiabilité et en efficacité. Par exemple, en Roumanie, notre DAF recevait électroniquement ses relevés bancaires via le protocole ETEBAC 3. Il devait néanmoins se rendre au guichet de sa banque trois fois par semaine pour réaliser certaines opérations. Grâce à cette plate-forme, il améliore sa productivité et surtout renforce la sécurisation et la traçabilité de l'ensemble de ses opérations de communication bancaire ».

En matière de gestion du cash management, Kiabi a amélioré sa visibilité sur l'ensemble de ses flux de communication avec les banques. « Au-delà de l'amélioration de notre visibilité, nous avons également rationalisé notre parc de partenaires bancaires, **souligne Béatrice Péres**. Nous avons notamment arrêté de travailler avec celles de nos banques qui n'étaient pas prêtes pour passer sur SWIFTNet ». Depuis la mise en place de SWIFTNet, Kiabi a par ailleurs vu ses délais d'ouverture de nouveaux comptes bancaires s'accélérer. « Nous gagnons ainsi en réactivité lors de la création de nouvelles filiales, **ajoute Béatrice Péres.** Parallèlement, ce projet nous a incité à revoir, en amont, l'ensemble de nos workflows de validations, afin d'en assurer leur sécurité et leur optimisation, conformément à nos règles de gouvernance. Enfin, nous sommes désormais techniquement prêt à basculer vers le format SEPA ». ■



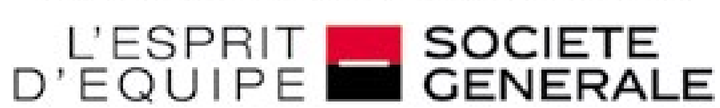
BANQUE UNIVERSELLE

UNE BANQUE
33 MILLIONS DE CLIENTS
LE MÊME ESPRIT D'ÉQUIPE



RÉSEAUX DE DÉTAIL - BANQUE DE FINANCEMENT & D'INVESTISSEMENT
SERVICES FINANCIERS SPECIALISÉS & ASSURANCES
BANQUE PRIVÉE - GESTION D'ACTIFS & SERVICES AUX INVESTISSEURS

DEVELOPPONS ENSEMBLE



BEYOND FRANCE... AVEZ-VOUS UN PROJET SWIFT MONDIAL ?



Nicolas Desbois, Manager Implementation, Payments & Cash Management chez HSBC France nous fait part de l'expérience de son équipe dans la mise en place de projets de connectivité internationaux. Il nous livre ses réflexions et quelques conseils pour vous aider à déployer SWIFT au-delà de l'hexagone

SWIFTNet est un réseau de communication international très standardisé, malgré cela on évoque souvent des projets complexes et longs. Comment expliquez-vous cela ?

Depuis dix ans, SWIFT a réalisé un important travail de standardisation des échanges via le réseau SWIFTNet. En parallèle et avec les différents acteurs du marché, des efforts conséquents ont été réalisés sur la communication, la simplification des solutions afin de les rendre accessibles au plus grand nombre. Mais très souvent, voire tout le temps, les projets de connectivité SWIFT s'inscrivent dans des projets globaux de refonte des organisations de trésorerie au sein des entreprises qui peuvent durer jusqu'à plusieurs années. Dans ce contexte, le nombre d'intervenants à impliquer peut être significatif et donc source de complexité. Ce sont par exemple des représentants de la maison mère, des filiales, des éditeurs, des banques, de SWIFT, des cabinets de consultants, du Service Bureau... qu'il faut pouvoir mettre en phase autour d'un planning et du choix de la solution.

L'évolutivité forte de toutes ces solutions est également source de complexité et de possible lenteur. Les experts des différents corps de métier fort d'une expérience solide acquise depuis plusieurs années peuvent être mis à l'épreuve de la nouveauté.

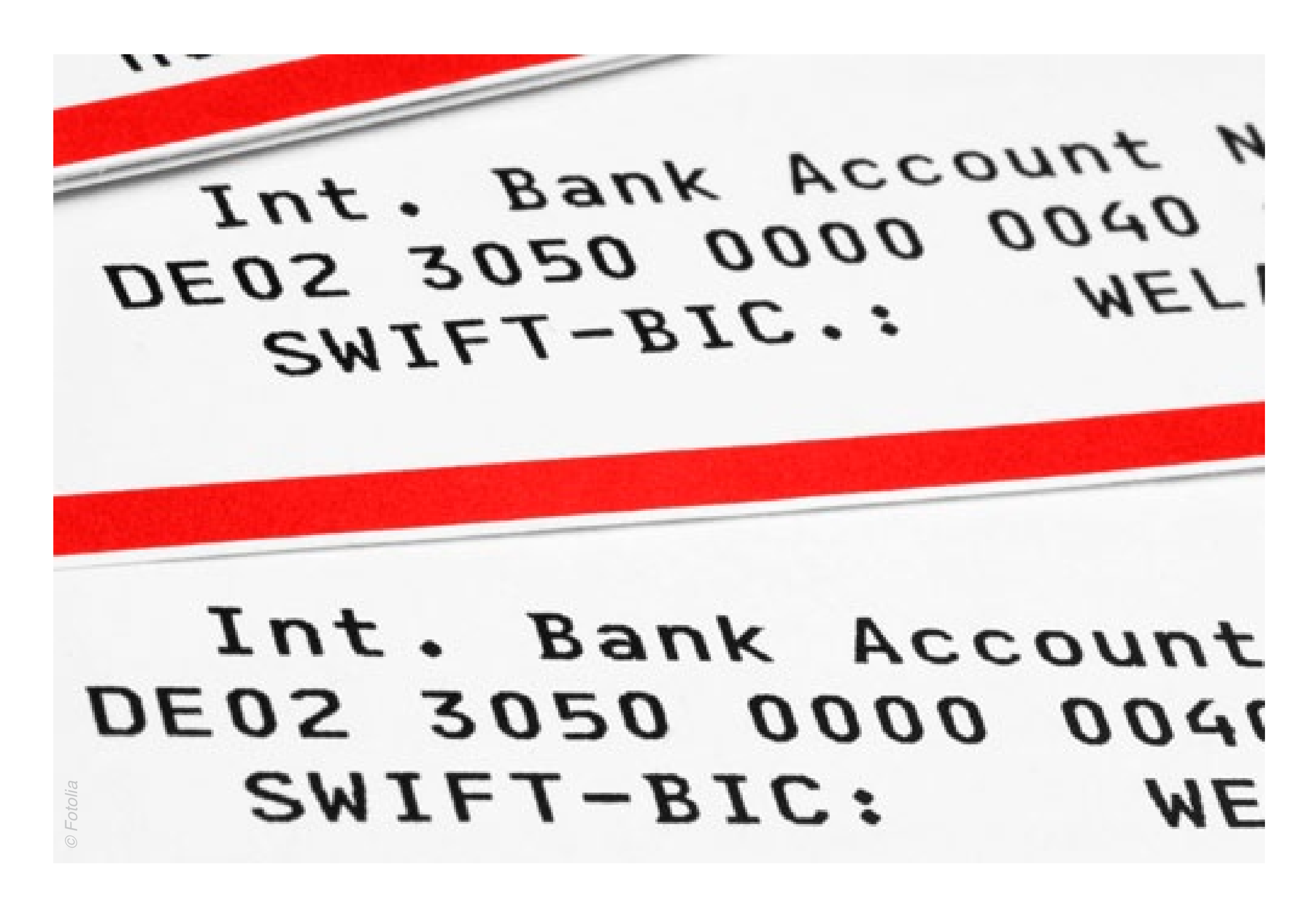
Enfin, pour les nombreuses entreprises françaises qui ont initié leur connexion à SWIFT depuis la France avec un contrat de place, des formats standards locaux, des habitudes de fonctionnement, l'extension de la connectivité vers le reste du monde peut s'avérer complexe. Ces entreprises se retrouvent confrontées à d'autres cultures, d'autres pratiques, d'autres juridictions... qu'elles doivent assimiler. C'est une facette non négligeable à intégrer dans le projet.

Chez HSBC, vous suivez des projets de connectivité SWIFTNet depuis bientôt 10 ans, quel est votre retour d'expérience sur le sujet et quelles sont les innovations sur lesquelles vous travaillez ?

Chez HSBC nous avons des clients utilisateurs de SWIFT dans le monde entier et en grand nombre. Pour les accompagner au mieux nous nous appuyons sur une méthodologie éprouvée et notamment sur une équipe Groupe d'intégration formée et certifiée par SWIFT.
Chaque expérience client est différente. Pour autant nous constatons que bien souvent c'est dans l'organisation du projet que l'on identifie les pistes d'amélioration les plus claires. Des plannings mal gérés du fait de ces multiples interlocuteurs évoqués précédemment entraînent très vite des perturbations dans la gestion des tests. Les projets s'en trouvent allongés ou encore bloqués sur la mise en œuvre dans un pays donné s'il manque par exemple un document. L'optimisation des process et procédures d'implémentation est donc une préoccupation constante de nos équipes dans un environnement Cash Management particulièrement évolutif.

Au-delà des compétences techniques et fonctionnelles nécessaires, notre objectif est de donner toujours plus de visibilité aux entreprises sur l'état d'avancée de leur projet, rendre l'accompagnement plus concret. A ce titre, le groupe HSBC a développé ClientSphere, un outil Internet collaboratif destiné à ses grands clients et offrant à l'équipe projet (client et HSBC) un suivi interactif de l'implémentation des solutions de Payments & Cash Management à travers le monde. Ce portail permet de suivre 24/7 la mise en place des projets globaux comme SWIFTNet, de consulter les planning de mise en oeuvre et d'échanger sur des éléments clés du projet.

En résumé, ClientSphere permet d'être en permanence au courant de l'état d'avancement et des tâches en suspens d'un projet. En cours de lancement en France, ClientSphere est aujourd'hui utilisé par plusieurs grands clients d'HSBC en Asie Pacifique, au Moyen-Orient et en Grande Bretagne. L'expérience montre qu'il permet en moyenne de réduire de 20% le temps d'implémentation d'un projet de connectivité. ■



2 conseils avisés pour accélérer la mise en œuvre de votre projet SWIFT à l'international

Optez pour un format de fichier unique
Lorsque vous définissez le type de fichiers ou de messages que vous utiliserez, n'hésitez pas à consulter vos banques afin d'optimiser au maximum les formats de fichiers que vous aurez à créer. En vous appuyant sur la norme ISO 20022 XML vous pourrez effectuer des paiements vers toute la zone SEPA, en Asie, en Amérique du Nord et du Sud et vers tout le Moyen Orient. En un mot, évitez au maximum d'utiliser des formats locaux généralement complexes à mettre en place et à maintenir.

Gagnez en efficacité avec un contrat unique
La signature des contrats de connectivité avec les banques peut se révéler être un projet à part entière. Il est facile de deviner que la réglementation russe diffère de la réglementation brésilienne, thaïlandaise ou canadienne et il est néanmoins très difficile d'en comprendre les subtilités. Pour rendre plus aisée cette tâche qui peut s'avérer très chronophage, il est recommandé d'utiliser les contrats multi-pays proposés par les banques internationales.

LA DÉMATÉRIALISATION DES ORDRES SUR MATIÈRES PREMIÈRES : UNE AVANCÉE TRÈS ATTENDUE

Les initiatives autour de la dématérialisation se multiplient et intéressent les sociétés en prise avec des volumes d'opérations importants. Quels sont les avantages d'une automatisation de la gestion « post trade » ? Comment y parvenir ?


© Fotolia

Les entreprises ont à leur disposition de multiples solutions de communication dématérialisée avec leur banque. Qu'il s'agisse des moyens de paiement ou encore des confirmations d'opérations financières classiques telles que le change ou les placements, les moyens sont répandus et bien connus des trésoriers. Cette gestion automatisée porte ses fruits puisque l'on observe une diminution des erreurs et des coûts opérationnels. Mais ce mode de gestion n'est pas homogène pour tous les actifs. Ainsi en est-il des matières premières, produits financiers plus atypiques, qui représentent aujourd'hui une classe d'actifs financiers à part entière. La gestion des confirmations entre banque et entreprise, pour ce type d'opération, est encore basée sur des échanges papiers, couteux et source de risques opérationnels.

Une évolution nécessaire

Au-delà des avantages qualitatifs et économiques qu'implique une gestion automatisée, elle permet également aux entreprises de se conformer à la législation. Le texte de loi « EMIR » visant à encadrer le marché des dérivés échangés de gré à gré, pousse les acteurs des marchés financiers à faire évoluer leur processus post trade pour atteindre une gestion automatisée, et ce pour l'ensemble des actifs négociés.

« Au-delà des avantages qualitatifs et économiques qu'implique une gestion automatisée, elle permet également aux entreprises de se conformer à la législation ».

Matière première chez ArcelorMittal : métaux de base, d'énergie (pétrole, gaz naturel, électricité), d'émissions carbone ou même de fret maritime


© Fotolia

Les banques et les sociétés traitant de gros volumes d'opérations doivent donc penser dès aujourd'hui à la mise en place d'une solution évolutive. Plusieurs initiatives ont vu le jour, poussées par les acteurs majeurs des marchés de gré à gré : L'ISDA développe un standard personnalisable utilisant la syntaxe XML destiné à un usage interne. L'EFET de son coté a développé une technologie propriétaire destinée en particulier aux acteurs majeurs de l'énergie.

MT6nn, un standard à développer

Du coté de SWIFT, il existe un projet désormais nommée « Commodities ». A l'origine créée pour les transactions sur métaux précieux, cette catégorie évolue pour couvrir l'ensemble des matières premières. De nouveaux messages sont donc envisagés. Transportés via la messagerie FIN, ils pourraient reprendre l'ensemble des caractéristiques des confirmations habituellement envoyées par fax et permettraient donc la confirmation électronique des opérations. La vérification de la correspondance entre la confirmation de la banque et celle de l'entreprise, appelée « matching » pourrait également se faire de façon automatique grâce au service ACCORD déjà utilisé pour les messages de confirmation d'opération de change par exemple (MT300).

Le point de vue d'une entreprise concernant cette initiative : ArcelorMittal

ArcelorMittal, société « leader » sur le segment de la sidérurgie et des mines a, dès le début, manifesté son plus vif intérêt pour le projet d'extension des messages de la catégorie MT6nn aux confirmations de transactions sur dérivés sur métaux de base.

En effet, de par son domaine d'activité, ArcelorMittal, la trésorerie du groupe, a pour mission de couvrir l'ensemble des risques des entités opérationnelles du groupe, qu'il s'agisse de change, de taux d'intérêt ou de risque sur matières premières. A ce titre, elle intervient sur plusieurs types de dérivés : métaux de base, énergie (pétrole, gaz naturel, électricité), émissions carbone ou même de fret maritime, ceci principalement sous forme de « forward » ou de swaps sur moyenne de cours. Les transactions sur dérivés métaux de base sont, bien évidemment, l'un des postes les plus importants dans la couverture des risques sur matières premières.

Société SWIFTNet de longue date, le constat fait par ArcelorMittal est que - si l'automatisation du processus de réconciliation est totale, rapide et sécurisée sur les transactions liées aux opérations de change et au marché monétaire (messages MT300 pour le spot, le terme et les swaps cambistes, MT305 pour les options « vanille » et MT 320 pour les prêts/emprunts court terme) - en revanche, le processus est encore fortement manuel sur les transactions dérivées sur matières premières : pointage des confirmations issues du système d'ArcelorMittal avec celles reçues des contreparties par fax, signature et du renvoi des confirmations des contreparties par fax et – enfin – archivage des documents.
L'objectif d'ArcelorMittal est de pouvoir obtenir le même niveau de qualité d'automatisation des réconciliations pour les « Commodities » que pour le change et les prêts/emprunts. A ce titre elle a donc été l'un des pilotes côté « corporate » depuis 2010 pour promouvoir le développement d'une solution basée sur la robustesse et la sécurité offertes par le réseau SWIFT, qui est de plus le standard mondial incontestable en matière d'échange de messages financiers.
L'utilisation de message SWIFT MT6nn permettrait à AMT d'obtenir une plus grande sécurité de même que des gains de productivité non négligeables sur les confirmations de transactions sur dérivés matières premières, ceci avec des coûts de développements marginaux pour une société déjà SWIFTNet et basée sur l'utilisation d'une norme et d'une technologie non propriétaire. L'extension de ce type de messages à d'autres marchés comme celui des dérivés sur énergie sera à même de couvrir la plus grande partie des transactions réalisées par ArcelorMittal.

« Le matching pourrait ce faire de façon automatique grâce au service ACCORD ».

Pour que SWIFT puisse investir dans une telle solution, il faut une masse critique qui ne sera atteinte que si les entreprises intéressées se manifestent. Rejoignez-nous !

Par Déborah VUCHE et Luc DHERVILLY

COMMENT OPTIMISER SA TRÉSORERIE QUOTIDIENNE AVEC «MARGIN OPTIMIZATION» ?

Entretien avec Gustave Rubio, Group Head Sales Cash Management and International Business Commerzbank Paris

Quels services de pooling proposez-vous aux entreprises pour l'optimisation de leurs liquidités ?
Commerzbank organise la mise en place de cash pool avec ses clients en France et à l'étranger pour la remontée de liquidités en Zero Balancing et sans perte en date valeur. Le compte centralisateur peut être en France ou à l'étranger, dans le cadre d'un cash pool domestique ou transfrontalier. Enfin, nous proposons également un service de pooling virtuel sans mouvement effectif des fonds pour permettre à nos clients d'optimiser leur trésorerie. Cette dernière solution, particulièrement originale, permet à nos clients d'optimiser leurs frais financiers en compensant les soldes créditeurs et débiteurs des différents comptes intégrés dans la fusion. Les trésoriers locaux, d'un groupe international par exemple, peuvent ainsi simplifier la gestion de trésorerie de leurs sociétés tout en conservant la maîtrise de leur propre gestion de trésorerie.


© Corbisimages

Quelle originalité présente cette méthode de pooling notionnel pour les trésoriers d'entreprise ?
Il ne s'agit pas d'une méthode de pooling notionnel classique. « Margin Optimization » consolide bien les liquidités de manière virtuelle. Cependant, tous les comptes intégrés dans la structure continuent d'avoir un positionnement identique. Ils ne sont pas classifiés entre comptes Master et comptes subsidiaires. Cette méthode fonctionne avec les comptes des différentes entités juridiques du groupe, à travers différents pays et à partir d'une devise de base prédéfinie.
« Margin Optimization » s'appuie sur un taux de référence prédéfini, avec plus ou moins une marge variable. Les marges de cette méthode d'optimisation des intérêts sont calculées sur la base des soldes débiteurs et créditeurs provenant de tous les comptes intégrés dans la structure. Vous optimisez alors le résultat de vos intérêts à partir d'un facteur de compensation résultant de ce calcul.
Cette méthode s'appuie sur un facteur de compensation qui est un ratio entre le total des soldes créditeurs et le total des soldes débiteurs, tous comptes confondus. Plus ces deux soldes se compensent entre eux et plus les taux permettant d'optimiser les intérêts, sont favorables pour nos clients. Dans ces conditions, nos clients peuvent bénéficier des meilleurs taux aussi bien pour le paiement que pour la rémunération des intérêts quel que soit le compte présent dans la structure.

Chaque trésorier local préserve son indépendance. Il paie et reçoit ses intérêts sur ses comptes locaux conformément aux taux déterminés par compensation des soldes au niveau groupe.


© Fotolia

A travers cette méthode, le trésorier groupe apporte une vraie valeur ajoutée à ses filiales, en respectant une certaine indépendance en local, tout en renforçant son rôle centralisateur d'« optimisateur de liquidités » au niveau du groupe.

Quel est l'intérêt pour les entreprises qui disposent de liquidités importantes et qui sont à la recherche de la meilleure rémunération possible ?
« Margin Optimization » est un outil au service du trésorier groupe qui est à la recherche de l'optimum dans le résultat journalier de ses intérêts. Un surplus de positions créditrices, anticipées par le trésorier groupe dans ses prévisions pourra ainsi faire l'objet d'arbitrages judicieux vers des placements ou dépôts à court terme, en complément à « Margin Optimization ».

Commerzbank est partenaire du salon Universwiftnet Paris 2012. Pourquoi ?
Commerzbank s'inscrit clairement dans le monde collaboratif de Swift pour les entreprises. Parmi nos clients, de grands groupes français, dans des secteurs d'activité différents, ont choisi SWIFT pour leurs échanges. Nous les aidons depuis Paris, avec nos équipes en Allemagne et à l'étranger, à organiser la migration de leurs flux et de leurs relevés vers ce canal de communication bancaire, dans un univers collaboratif et ouvert. Cette intégration de compétences spécifiques permet à nos clients de bénéficier à la fois de l'expertise bancaire Commerzbank en termes de cash pooling, par exemple, et de l'expertise technique des intégrateurs de solutions.

Nos équipes commerciales à Paris sont au service des trésoriers français pour faciliter la migration Swiftnet de leurs filiales en France et à l'étranger. D'autres canaux de communication complètent notre offre Swiftnet et web banking depuis la migration Etebac. Nous proposons ainsi le protocole issu du partenariat franco-allemand EBICS T et surtout la version EBICS TS avec la signature électronique permettant de sécuriser et d'automatiser davantage les échanges personnalisés avec nos clients. ■



© Fotolia

RÈGLEMENT VOTÉ :
TOUT EST RÉGLÉ ?

Marie de Beauregard,
Trésorier International, Groupe Yves Rocher

« Ajouter de la vie aux jours, lorsqu'on ne peut plus ajouter de jours à la vie ». Nous y voilà. Le 1er février 2014, les virements et les prélèvements domestiques des pays de la zone euro disparaîtront. Le même sort est réservé à ceux des pays hors zone euro le 31 octobre 2016. Alors comment optimiser le temps qui nous reste ? Quelles sont les cartes à jouer pour avoir la chance de mener à bien le projet SEPA et de rentabiliser tous les investissements qui ont déjà été entrepris ? Autant de questions auxquelles répond enfin le dernier règlement récemment voté par le Parlement Européen. Une chose est sûre, chacun doit relever sa part de défi.

La gouvernance, tout d'abord, à qui l'on reproche la lenteur constatée de la migration. Seulement 23,7% des virements de la zone SEPA sont exécutés sous forme de SCT et moins de 0,5% des prélèvements donnent lieu à des SDD. C'est faute de date butoir diront certains, et pourtant les différents organes de coordination du SEPA n'ont eu de cesse d'insister sur la nécessité de mener à bien les projets de migration aussi bien du côté des banques que des entreprises. Sans oublier les administrations publiques tenues de montrer l'exemple.

S'il faut se concentrer sur un coupable, la Commission Européenne en a un tout trouvé. Faites entrer l'accusé Conseil Européen des Paiements. Les charges retenues contre l'EPC sont les suivantes : sa structure même est dérangeante, et l'autorégulation du secteur bancaire n'a pas produit les fruits espérés. A ce sujet, l'implication d'acteurs non bancaires est requise afin de favoriser une gouvernance plus dynamique. Ensuite, c'est la lenteur des publications des Rulebooks qui est visée et tout ce qui concerne les échéances des différents chantiers du SEPA.

Les conséquences du règlement

Alors quel nouveau souffle accompagne ce fameux règlement ? En matière de gouvernance, la Commission Européenne est appelée à s'affirmer davantage et notamment au sujet de la publication des Rulebooks afin d'accélérer leur diffusion et améliorer ainsi leur utilité dans le projet. D'autre part, la Commission Européenne bénéficiera du soutien du Payment System Market Expert Group dont la composition sera équilibrée entre fournisseurs et utilisateurs de services de paiement. Et la fixation de la date butoir demeure l'élément star de ce règlement et doit favoriser la motivation de chacun des acteurs à réussir pleinement sa migration SEPA. A noter que la coexistence des moyens de paiement domestiques et européens représente un facteur de coût très important.

Pour réussir l'intégration du marché européen des paiements, la participation de nombreuses familles est nécessaire. Dans la famille des fournisseurs, nous voudrions d'abord les PSP. Les Prestataires de Services de Paiement sont attendus au tournant sur différents chantiers.

Ils sont notamment concernés par les obligations d'accessibilité et d'interopérabilité, qui sont décrites aux articles 3 et 4 du règlement. L'obligation d'accessibilité est valable aussi bien pour les virements que pour les prélèvements européens à l'échelle de l'Union. Quant à l'interopérabilité, elle intervient au niveau des schémas de paiement utilisés par les PSP. Le règlement interdit toute entrave au traitement des virements et prélèvements européens telle que la participation obligatoire à un certain système de règlement par exemple. En termes de tarification, le règlement réaffirme que les moyens de paiement SEPA doivent être facturés au même prix que les moyens de paiement domestiques et fait sauter la barrière des 50 Keuros. En effet, c'est l'essence même du projet SEPA qui entend permettre à chacun de pouvoir émettre et recevoir des paiements avec des caractéristiques similaires quelque soit le pays où il se trouve et la destination de ses paiements, au sein de la zone SEPA. L'intégration du marché SEPA n'est possible que grâce à une tarification uniforme, quelque soit le pays d'origine et de destination, et le moyen de paiement utilisé.

En outre, les PSP sont fortement concernés par l'obligation réaffirmée par le règlement d'utiliser le format de message ISO20022 XML ainsi que les coordonnées bancaires sous forme d'IBAN. En effet, à partir du 1er février 2014, c'en est fini de l'obligation pour les utilisateurs des moyens de paiement européens de fournir aux PSP le code BIC en plus de l'IBAN lors de l'émission d'un virement ou d'un prélèvement européen. Charge aux PSP de construire des méthodes de déduction du code BIC à partir de l'IBAN.



Plein phares sur les banques

Parmi ces fameux PSP, les banques sont tenues de se conformer en outre à l'application de nouvelles règles à propos de la gestion des mandats. Jusqu'à présent la caractéristique particulièrement innovante du SDD résidait justement au niveau de la gestion du mandat par le créancier. Cependant, la lenteur de la progression de l'adoption de ce moyen de paiement européen peut s'expliquer par la méfiance des utilisateurs vis-à-vis de ce mode de fonctionnement. Afin de leur redonner confiance, les consommateurs auront désormais la possibilité de demander à leur banque de contrôler la cohérence des prélèvements reçus avec le mandat donné et en particulier en ce qui concerne la fréquence et le montant. De plus, ils pourront établir des listes répertoriant leurs créanciers, afin de spécifier à leur partenaire banquier que tel ou tel créancier est autorisé ou bien interdit de prélever sur leur compte. Dès lors les banques devront s'assurer de mobiliser des équipes aussi bien en termes de gestion des mandats pour le compte des créanciers, mais aussi pour le compte des utilisateurs particuliers.

Autre sujet qui risque de provoquer des grincements de dents, l'interdiction de la Commission Multilatérale d'Interchange sur les prélèvements. Cette mesure représente à elle seule un manque à gagner d'une centaine de millions d'euros pour les banques. Ce sacrifice permettra pourtant d'unifier le marché européen des paiements et contribuera ainsi à l'avancée du projet SEPA. En ce qui concerne les autres commissions, telles que la Commission Interbancaire de Paiement et la Commission Interbancaire de Retrait, ces dernières ont fortement diminué ces dernières années et sont sous surveillance accrue de la Commission Européenne. Le règlement insiste sur la nécessité de documenter et d'informer les utilisateurs des caractéristiques de mise en œuvre des commissions sur les opérations de type « R » pour Rejet, Refus, ou encore Reversement.

Toutes ces obligations pesant sur les épaules des banques, des soulagements sont aussi espérés légitimement. De fait, les banques ne seront plus soumises à l'obligation de déclaration, concernant les opérations de leurs clients supérieures ou égales à 50 000 euros, aux fins des statistiques de la balance des paiements.
D'autre part, les banques françaises risquent d'obtenir de l'Etat français la décision de déroger à l'obligation de générer le code BIC à partir du 1er février 2014. En effet, les états sont en droit de repousser cette obligation au 1er février 2016. Afin d'éviter de pénaliser l'avancée des projets SEPA, les entreprises pourront très bien choisir de répartir leurs flux SEPA uniquement entre les établissements qui sont en mesure de fournir les codes BIC.



© Fotolia

Les entreprises pourront très bien choisir de répartir leurs flux SEPA uniquement entre les établissements qui sont en mesure de fournir les codes BIC.

La conduite du changement dans les entreprises

Quant au format ISO20022 XML, son utilisation requiert un certain nombre d'adaptations de la part des banques et des entreprises. Intéressons-nous justement à ces dernières. Les projets SEPA étaient probablement dans les objectifs présentés en début d'année mais quels en étaient les tenants et aboutissants ? Plus possible de faire la sourde oreille en matière d'urgence de migration, l'heure du décès des virements et prélèvements domestiques étant bel et bien connue, en avant pour réussir le défi SEPA !
D'un point de vue technique, les entreprises doivent s'assurer qu'elles sont capables de transmettre les remises de virements et de prélèvements européens au format ISO20022. Et même si les codes BIC ne pourront plus être demandés à partir du 1er février 2014, les entreprises sont cependant tenues de mettre à jour leurs répertoire de coordonnées bancaires au format IBAN.
Finalement le projet SEPA est aussi certainement l'occasion pour les entreprises de repenser leur relation bancaire et pourquoi de pas de décider de la création d'une centrale de paiement afin d'optimiser la gestion de leur flux ?
A chacun selon ses moyens (de paiement). Les administrations publiques en tant que reines de l'utilisation des virements et des prélèvements et dominant largement l'espace en termes de volumes doivent montrer l'exemple. Selon les pays de l'espace SEPA, c'est plus ou moins une réussite. La France est plutôt à la traine. Cependant au global, les administrations ont réussi leur migration, et représentent 86% des SCT en France en janvier 2012, tandis que la progression des prélèvements donnant lieu à des SDD est plus lente.

Et Mr Tout-le-monde ?

N'oublions pas les consommateurs qui doivent absolument être sensibilisés et informés de la disparition prochaine des virements et prélèvements domestiques et de l'utilisation des nouveaux moyens de paiement européens. Le Comité National SEPA en France est justement chargé de mener des campagnes d'information afin de préparer au mieux l'accueil des changements, et notamment le passage du BBAN à l'IBAN.

A chacun de s'impliquer dans cette belle aventure pour réussir l'intégration du marché européen des paiements. Et comme dirait d'Artagnan « Un pour tous, et tous pour un » !



Dans le futur, le commerce Sud-Sud sera la norme, pas l'exception.

Dans les 15 prochaines années, les exportations du Brésil vers la Chine devraient progresser d'environ 125 %*. Le commerce entre économies émergentes augmente plus rapidement que la moyenne mondiale.

Nos équipes implantées au cœur des pays développés comme des pays émergents parlent toutes les langues locales, connaissent certainement vos futurs partenaires et vous accompagnent dans la concrétisation de vos projets partout dans le monde.

Nous pouvons vous aider à faire évoluer vos relations commerciales et saisir toutes les opportunités.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hsbc.fr/entreprises

* Varie selon le secteur. Source : Delta Economics 2011



HSBC France - Société Anonyme au capital de 337 189 135 euros - SIREN 775 670 284 RCS Paris. Siège social : 103, avenue des Champs-Elysées - 75008 Paris. Banque et Société de courtage en assurance immatriculée auprès de l'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance - www.orias.fr) sous le n° 07 005 894.

SEPA

© Deutsche Bank

SEPA - VUE D'OUTRE-RHIN

*Yvonne Hutzler, Vice President
Cash Management Corporates,
Deutsche Bank Paris*



© Fotolia

Bruxelles, Décembre 2011. Le Parlement et le Conseil européens se sont finalement mis d'accord sur ce que l'on a appelé les « négociations en trilogue » qui portent sur la proposition de règlement de la date butoir de migration SEPA (« end-date regulation »). Après des négociations longues et difficiles, la course de préparation est enfin lancée. La date limite à partir de laquelle les entreprises doivent utiliser le virement SEPA (SCT) et le prélèvement SEPA (SDD) en remplacement des virements et prélèvements aux formats nationaux est fixée au 1er février 2014.

Les commissions multilatérales d'interchange

L'un des sujets abordés lors de ces discussions a été le traitement des commissions multilatérales d'interchange (MIF) qui, dans les systèmes de prélèvements de certains pays européens (en particulier, la France, l'Italie et le Portugal) a représenté une part importante de la rémunération des banques, alors que dans d'autres pays (Allemagne, Autriche, Royaume-Uni, Belgique, Pays-Bas), cette commission n'existait pratiquement pas. L'introduction de telles commissions interbancaires dans ces derniers pays est, par conséquent, considérée comme un obstacle important à franchir si l'on veut que la migration SEPA réussisse. Karsten Becker, Senior Product Manager, Payables & Receivables, de Deutsche Bank affirme : « Cet obstacle n'était pas du tout acceptable, étant donné que les prélèvements sont surtout utilisés dans des pays où la commission interbancaire n'existe pas, ou est fixée à un niveau très faible. Pour résoudre ce différend, il fallait répondre à la question ultime : comment établir un modèle de rémunération équitable ? Du point de vue de l'Allemagne, où il n'y a jamais eu de MIF pour les prélèvements, il était très difficile de comprendre la justification d'une telle commission d'interchange étant donné qu'il n'y avait pas de disposition similaire pour les virements ». Pour approfondir cet argument, M. Becker souligne que l'introduction d'une MIF pour les virements aurait pu être lancée : les banques recevant un virement auraient alors dû payer aux banques débitrices une commission pour chaque virement reçu. « Bien que cette proposition puisse sembler étrange, elle reflète le modèle de compensation qui est en place aujourd'hui pour les prélèvements ».

> *« Le 1er février 2014 est la date limite à partir de laquelle les entreprises doivent utiliser le virement SEPA (SCT) et le prélèvement SEPA (SDD) en remplacement des virements et prélèvements aux formats nationaux. »*


© Deutsche Bank

Au final les régulateurs ont été convaincus par un modèle de compensation qui respecte les objectifs SEPA en matière de transparence et d'efficacité, qui est basé sur les coûts réels et le concept « SHARE », où le débiteur et le bénéficiaire payent à leurs banques respectives les coûts de traitement mais où les frais encourus pour les retours ne s'appliquent qu'aux transactions qui sont vraiment renvoyées.
De ce fait, appliquant ce modèle de compensation, le règlement « end-date » va supprimer les commissions multilatérales d'interchange liées aux prélèvements internationaux dès le mois de novembre 2012. Bien que cette régulation autorise le maintien des MIF existants sur le plan national jusqu'en février 2017, il est probable que des pressions vont s'exercer sur ces MIF pour en baisser le montant, voire même pour les faire disparaître avant la date susmentionnée.

Les avantages du prélèvement SEPA

En dehors de ces discussions plus académiques sur ce que l'on considère comme étant une compensation équitable, les sociétés s'intéressent plus aux aspects pratiques de la migration SEPA, notamment l'efficacité et les avantages tangibles qu'elles pourront en tirer. La décision quant à la date limite de 2014 permet de fixer certains objectifs au sujet de la migration SEPA et offre une certitude au niveau des activités de planification financière.

Les premiers à adopter les SDD ont basé leur décision sur l'efficacité que ces nouveaux instruments devraient apporter. Lorsqu'on lui demande les avantages que le groupe attendait de l'utilisation des prélèvements SEPA en 2010, Thorsten Brühl, Trésorier du groupe EGRIMA de Ratingen, répond : « Nous avons de très nombreux clients dans toute l'Europe et le B2B SDD nous offrait l'occasion de simplifier et accélérer nos encaissements européens ».

En dépit d'améliorations en matière d'efficacité de traitement, l'évolution vers les SDD a été lente (0,16 % en novembre 2011) du fait des nombreux obstacles à franchir, tels que l'acceptation par les banques débitrices ou la validité continue des mandats de prélèvements. Ce dernier point n'est pas encore résolu en Allemagne pour le moment, mais devrait l'être en juillet 2012, date d'entrée en vigueur d'une modification des conditions générales des banques. De plus, le secteur de paiements en Allemagne s'inquiétait du maintien de la disponibilité de la procédure ELV (Elektronisches Lastschriftverfahren), un moyen de paiement très efficace qui produit des prélèvements à la suite d'un paiement par carte au point de vente. Cette procédure ELV a aujourd'hui été identifiée comme étant un produit de niche en Allemagne ; par conséquent le secteur de paiements a jusqu'à 2016 pour identifier une alternative conforme à SEPA.

De nos jours, les trésoriers s'intéressent surtout aux avantages financiers que les SDD pourraient apporter. M. Brühl ajoute ainsi : « Par rapport au prélèvement allemand, le prélèvement SEPA international semblait onéreux à l'époque du fait des commissions d'interchange. Aujourd'hui, étant donné que la réglementation sur la date de fin de migration SEPA met fin à ces frais d'interchange, le SDD devient encore plus attrayant ».

Pour les entreprises allemandes, le fait que ces frais pour les prélèvements internationaux disparaissent alors que, dans certains marchés, une MIF pour les prélèvements nationaux existe toujours, le choix logique va être la clôture des comptes à l'étranger et l'envoi de prélèvements SEPA depuis leur pays d'origine. Il sera intéressant de voir si les entreprises d'autres pays saisiront les mêmes opportunités d'arbitrage en initiant leurs prélèvements à partir d'un compte à l'étranger.

Deutsche Bank
Global Transaction Banking

Looking for the best in Cash Management and Trade Finance?

Our award-winning team has the solution.

Best Cash Management House in Europe
Euromoney Awards for Excellence 2011, 2010, 2009

Global Bank of the Year for Cash Management
Best Bank for Risk Management – Europe
TMI Awards for Innovation & Excellence in Treasury Management 2011, 2010, 2009

Best Trade Bank in Europe
Trade Finance Awards for Excellence Poll 2011, 2010, 2009

Passion to Perform

This advertisement has been approved and/or communicated by Deutsche Bank AG London. This press release does not constitute an offer or a recommendation to enter into any transaction. The services described in this advertisement are provided by Deutsche Bank AG or by its subsidiaries and/or affiliates in accordance with appropriate local legislation and regulation. Deutsche Bank AG is authorized under German Banking Law (competent authority: BaFin – Federal Financial Supervisory Authority) and authorised and subject to limited regulation by the Financial Services Authority. Details about the extent of Deutsche Bank AG's authorization and regulation by the Financial Services Authority are available on request. Investments are subject to investment risk, including market fluctuations, regulatory change, counterparty risk, possible delays in repayment and loss of income and principal invested. The value of investment can fall as well as rise and you might not get back the amount originally invested at any point in time. 'Passion to Perform' is not a product guarantee. © Copyright Deutsche Bank 2012.



© Deutsche Bank

LE TRÉSORIER, LE SEPA ET LE BANQUIER

Les conséquences du SEPA sur la relation du trésorier avec sa banque

Sébastien Jean, Crédit Agricole – CIB



L'internationalisation croissante des échanges, les évolutions technologiques et réglementaires ont pour conséquence une profonde mutation de la fonction trésorerie. Dans ce contexte, la mise en place du Single European Payment Area (« SEPA ») facilite-elle l'évolution de la fonction trésorerie ou au contraire est-elle un élément de complexité supplémentaire ? Quel peut être l'apport du banquier ?

La trésorerie d'entreprise, une activité en permanente évolution.

Ces dernières années, l'organisation des trésoreries des grands groupes, tous secteurs confondus, a évolué. Les trésoriers doivent répondre aux contraintes croissantes de gestion de la liquidité. Ils sont également tenus d'accompagner les autres fonctions de l'entreprise dans leurs développements à l'international. Ainsi, la fonction trésorerie intervient plus en amont et est de plus en plus intégrée aux processus des différentes fonctions des entreprises (vente / achat / supply chain, ressources humaines, facturation, livraison, comptabilisation...).

Nous observons, par ailleurs, que le trésorier (re)prend une place importante dans le management du groupe (participation aux décisions stratégiques dans le cadre du lancement de nouveaux produits, du management des ventes, des choix d'investissements...). Les profondes mutations de l'environnement (globalisation croissante, crises financières, régulations telles que Sarbanes Oxley, Solvency II, Basel III, OFAC / embargos,...) amènent également les entreprises à améliorer la gestion et le pilotage des risques de leurs opérations au-delà de la seule maîtrise du cash.

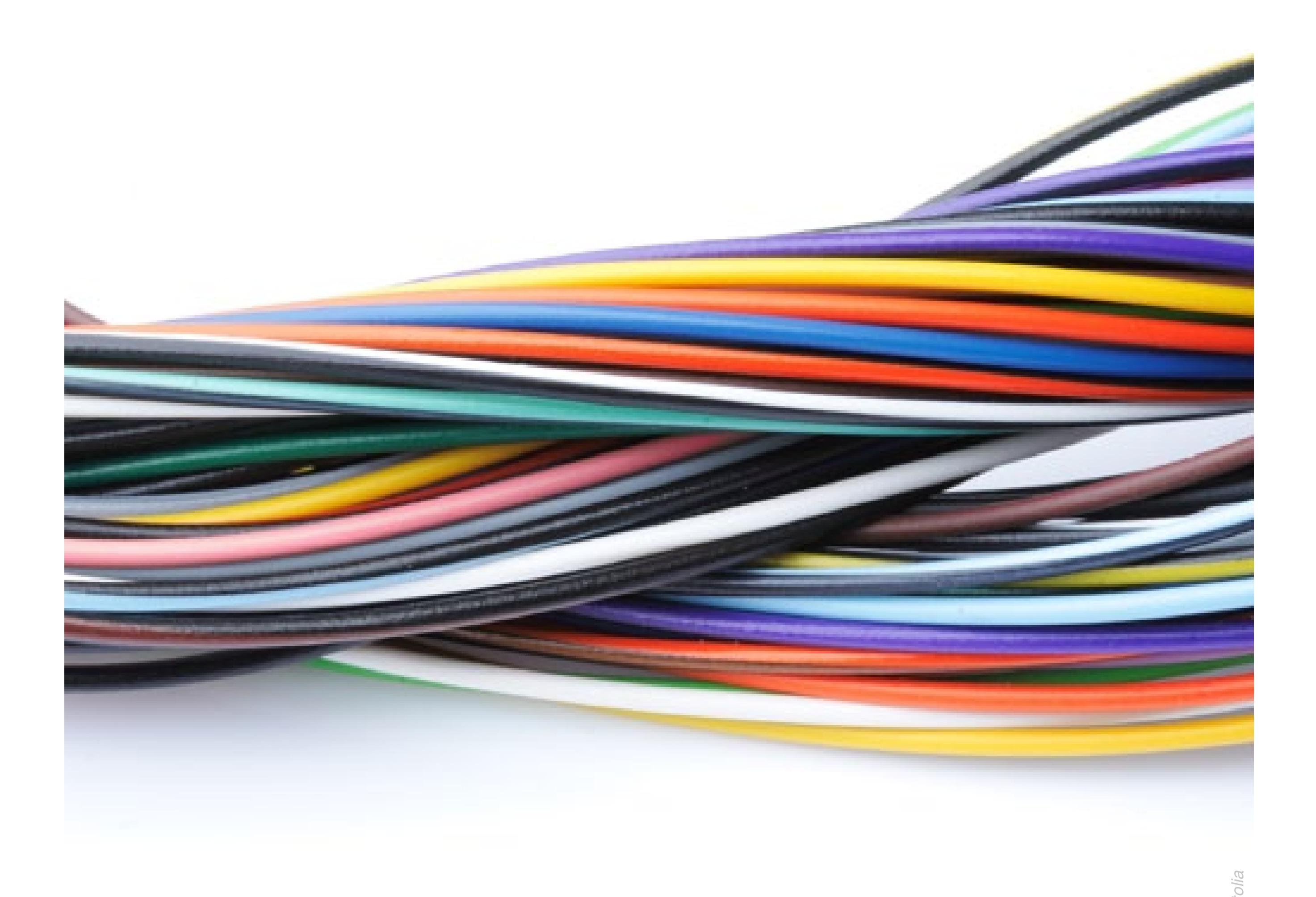
Les entreprises n'ont donc pas attendu le SEPA pour s'organiser et mettre en place les structures leur permettant de mieux gérer leurs contraintes quotidiennes (Edifact fin des années 90, cash pooling dans les années 2000, RosettaNet ...). De même, la crise financière de 2008 n'explique pas tout et ne saurait être le seul déclencheur des nombreux projets qui voient actuellement le jour. Elle a surtout eu un effet accélérateur de la prise de conscience.
Toutefois, les mutations du marché européen portent indéniablement en elles les germes de profonds changements pour les trésoriers et leurs banquiers.

Le SEPA, un catalyseur.

Malgré quelques freins initiaux, la confirmation récente des « end dates » va indéniablement hâter le mouvement. Le SEPA rend possible la disponibilité des fonds en temps réel à l'échelle européenne et une meilleure circulation de ceux-ci (élément essentiel dans les réflexions des trésoriers qui ont dû faire face à une période difficile de pénurie de liquidité).
En permettant une transformation radicale des techniques de gestion de la liquidité sur le plan paneuropéen (harmonisation des systèmes de règlement et, progressivement, des techniques bancaires, abandon des formats locaux...), les trésoreries doivent repenser la manière dont elles s'organisent afin d'en maximiser les apports. Le SEPA s'accompagne en effet d'un certain nombre d'évolutions : convergence des canaux (SwiftNet), des formats (XML ISO 20022), des instruments de paiements (SCT, SDD, SCF) ; en plus d'un assouplissement des règles de fonctionnement fiscal dans certains pays (Belgique et Pologne notamment...). Ces évolutions sont de nature à favoriser une meilleure organisation du traitement des flux et de la gestion de la liquidité. Elles créent en effet les conditions nécessaires à une révision profonde des processus de traitement et amènent les multinationales à transformer leur chaîne de valeur financière. Tous ces éléments concourent à accélérer la circulation du cash tout au long de la « financial supply chain ». Ces problématiques ne sont plus l'apanage de grands groupes industriels. C'est également, par exemple, une réalité pour les assureurs qui cherchent à centraliser leurs cash flows en un point unique, au plus proche de leurs plateformes paneuropéennes d'asset management.

Ce besoin de rationalisation dépasse désormais le cadre des trente-deux pays du SEPA puisque la demande des clients s'oriente vers des solutions intégrant d'autres types de flux que les seuls instruments SEPA, d'autres devises et d'autres pays (Crédit Agricole CIB propose d'ailleurs une offre XML « all payments » qui répond à cette attente). L'objectif est d'industrialiser le plus possible l'activité de paiements en mutualisant les développements et en rationalisant les process.

Il n'en reste pas moins que la problématique de la gestion de la liquidité demeure, confirmant plus que jamais la maxime «cash is king». C'est aussi pour cette raison que la mission des trésoriers s'enrichit. Cette mission relève désormais plus du contrôle des données et de l'information que du traitement du flux en lui-même. La prévision des cash flows et la gestion des risques deviennent les éléments essentiels de l'activité de gestion de la liquidité quelle que soit la devise. On peut même imaginer qu'une entreprise fasse ▶



© Fotolia

le choix de totalement externaliser la partie de l'activité qui présente désormais le moins de valeur ajoutée (i.e. traitement des flux confiés à un payment service provider par exemple) à condition de conserver la maîtrise totale des informations relatives à la circulation du cash.

Quelles perspectives pour les banquiers ?

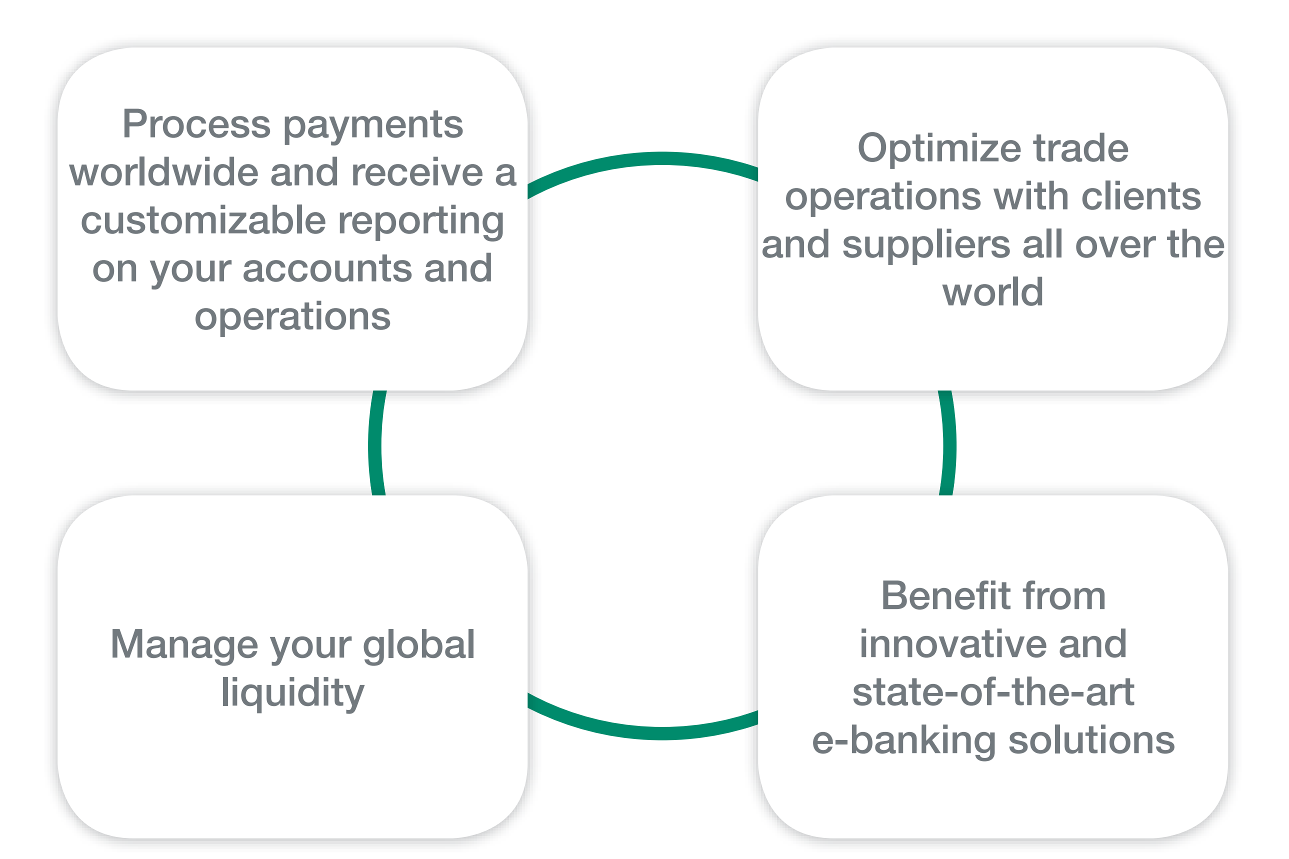
Les trésoriers ont besoin de centraliser davantage les opérations mais ils doivent également sécuriser leur pool bancaire pour mieux appréhender les risques de contreparties. On peut même imaginer qu'une distinction plus franche soit faite entre l'underlay banking (opérations locales, de masse...) et de l'overlay banking (la liquidité).

Dans ce même temps, les banques revendiquent leur part dans le traitement des flux bancaires (le « side business » particulièrement valorisé dans le contexte du Liquidity Coverage Ratio introduit par Bâle III) et dans les placements à hauteur de leur part dans les financements. La recherche de cet équilibre peut devenir un facteur de pérennité de la relation entre les banques et leurs clients. Le SEPA, à lui seul, ne permettra pas à l'avenir de garantir que chacun sera servi à hauteur de ses attentes dans des conditions de rentabilité satisfaisante pour toutes les parties. C'est un risque auquel les banques doivent donc se préparer. Celles qui n'atteignent pas la masse critique pour capter leur part de flux SEPA dans des conditions rentables doivent repenser leur business model en vue de proposer des offres alternatives à valeur ajoutée en se concentrant sur leurs savoir-faire et expertises. Cela passe par l'émergence des métiers de banque transactionnelle destinée à couvrir l'ensemble des besoins de transactions des entreprises (gestion de trésorerie, financements court terme, trade finance, change, gestion d'actifs...). Le fonctionnement en unités spécialisées (i.e. « mode silos») laisse la place à des organisations plus intégrées, en mode projet, plus propices à la mise en œuvre de solutions globales. Enfin, et surtout, les sujets devenant de plus en plus techniques, le conseil devient une valeur qui fait la différence.

Au-delà du SEPA, les métiers de banque transactionnelle nécessitent une forte transversalité de savoir faire face aux besoins globaux des clients. La valeur du partenaire banquier repose désormais plus que jamais sur la proposition de solutions globales de gestion des risques financiers (liquidité, change, bonne fin des paiements...) au service du trésorier de l'entreprise. ■

Cash Management by
Crédit Agricole CIB

INNOVATIVE, INTERNATIONAL
AND SECURE SOLUTIONS



Credit Agricole Corporate and Investment Bank (CACIB) is committed to developing the international cash management activity upon the vision that, more than products, multinational clients seek focused, strategic, strong and reliable banking partners to develop themselves abroad.

www.ca-cib.com



STET, UN LEADER À L'ÉCOUTE DE SES CLIENTS

Entretien avec Jean-Pic Berry, Directeur Général, STET

En quoi STET est un acteur majeur de la compensation en Europe ?
STET est une société créée fin 2004 dont les actionnaires sont les principales banques françaises. La société traite, pour le compte des banques, les opérations de paiement petit montant faisant l'objet d'un échange et d'une compensation interbancaire.

L'activité de STET couvre l'ensemble des moyens de paiement utilisés sur le marché : cartes bancaires, chèques, LCR, virements, prélèvements, etc. Les traitements sont effectués selon les formats techniques requis par les normes interbancaires applicables. Ainsi le traitement des virements SCT et les prélèvements SDD s'appuie sur le format européen ISO 20022, alors que les autres types d'opérations sont traitées dans le format national MINOS. D'emblée le choix de STET a été de mettre en place une infrastructure évolutive à même de prendre en charge les problématiques auxquelles faisaient face les banques européennes : PSD, mise en place du SEPA, nouveaux moyens de paiement,... avec une exigence forte d'offrir des services plus rapides, plus fiables et plus compétitifs aux acteurs de ce marché. Ainsi STET a conçu et réalisé, en moins de 3 ans, son système CORE d'échange et de compensation interbancaire. Le système CORE traite les virements européens SEPA depuis leur lancement le 28 janvier 2008 et a pris en charge les paiements nationaux français depuis le mois de juin 2008.

Le système CORE a été développé sur la base d'une architecture technique innovante et puissante permettant d'atteindre une résilience, des performances et une grande flexibilité pour faire évoluer le système à moindre coût. Le suivi des opérations par les banques est facilité par la mise à disposition de canaux de traçabilité fine en temps réel ainsi que de web-services sécurisés. **CORE enregistre chaque jour une moyenne de 53 millions d'opérations et traite en une année pleine plus de 13.3 milliards d'opérations de paiements, totalisant 48% des opérations échangées par les CSMs Euro, ce qui place STET en position de leader européen de la compensation.** Néanmoins notre système reste en mesure de prendre en charge les flux SEPA et domestiques de nouvelles communautés sachant que les performances maximales du système sont estimées à 30 millions d'opérations par heure soit une capacité plus que suffisante pour traiter l'ensemble des opérations Euro.



STET est reconnu **SIPS** par l'Eurosystème (Systematically Important Payment System) et n'a connu depuis son démarrage aucune interruption de service.

Comment voyez-vous STET hors de France ?
Notre stratégie de développement est une stratégie ouverte qui consiste à adapter nos solutions en fonction des besoins de nos clients. L'Europe rassemble en effet des acteurs et des communautés bancaires variés dont la complexité ne se résume pas entièrement au SEPA. Notre plateforme a été développée en parfaite conformité avec les spécifications du SEPA, pourtant STET n'a pas voulu faire le pari exclusif du SEPA. Ainsi STET peut servir indifféremment tous les marchés nationaux et gérer tous les «schemes» existants, dans le respect des besoins et formats spécifiques à chaque communauté nationale en Europe.

Par ailleurs, notre système a été conçu selon un schéma multi-communautés : il est capable d'abriter plusieurs communautés qui ont des instruments de paiement, des modes de fonctionnement ou des protocoles différents. Ce système a la particularité de mettre en commun un maximum de fonctionnalités sur une plate-forme commune, mais de préserver une courte portion de code spécifique à chaque pays. Grâce à cela, nous pouvons offrir de véritables économies d'échelle tout en maintenant l'autonomie de chaque communauté. STET a ainsi une solution qui peut servir des communautés en dehors même de la zone SEPA. STET veille également à préserver l'autonomie de chaque CSM. Nos contrats spéculent très clairement que chaque communauté accueillie sur notre plateforme mutualisée garde autant d'autonomie qu'elle en avait sur son infrastructure propre. Chaque communauté garde un contrôle total sur son CSM, ses spécifications et les produits qu'il doit gérer.

L'Europe compte aujourd'hui 16 systèmes d'échange en Euros (source BCE Eurosytem), mais le scenario d'une consolidation du marché semble inéluctable. **Dans un contexte de réduction des coûts, STET entend continuer à augmenter sa volumétrie et maintenir ses tarifs, qui sont parmi les plus bas du marché.** Dans cette optique, nous pensons que notre offre est en mesure d'attirer de nombreux pays, notamment ceux dont la taille ne justifie pas qu'ils financent leur propre évolution vers SEPA dans des délais qui deviennent maintenant extrêmement courts. STET peut également choisir d'ouvrir son système en tant que PE-ACH (Pan-European Automated Clearing House) en permettant l'échange des transactions cross border.

Comment voyez-vous l'avenir des échanges interbancaires ?
Historiquement les échanges interbancaires se sont construits avec les différents moyens de paiements, virements, prélèvements, chèques et cartes bancaires lors de leur mise en place. Mais la préoccupation d'embrasser les échanges de bout en bout a été rendue possible par une approche modélisée grâce au standard mondial ISO 20022. C'est donc du client émetteur au client destinataire que les échanges sont maintenant envisagés et non plus seulement de banque à banque. Ceci concerne bien évidemment les paiements mais également tout échange d'informations non monétaires. Il faut noter aussi que l'arrivée de nouveaux acteurs, les établissements de paiement et les établissements de monnaie électronique, et les avancées technologiques (émergence du e-commerce et de l'achat « en mobilité ») bouleversent le cadre traditionnel, multiplient les situations de paiement ainsi que la nature même des échanges.

A côté des moyens de paiement classiques, ou en remplacement pour certains d'entre eux, les échanges sont en voie de mutation et nécessitent de construire de nouveaux modèles. La dématérialisation des échanges entraîne une demande d'immédiateté qui annonce une disparition progressive des documents que les différentes contreparties n'ont plus envie de s'échanger sous forme papier avec une enveloppe et un timbre... C'est là le nouvel enjeu européen, d'ailleurs la Commission Européenne a bien identifié ce sujet comme prioritaire après la migration SEPA. Notez que plus de 200 milliards de documents commerciaux s'échangent en Europe parmi lesquels 30 milliards de factures dont seules 6% sont traités de manière électronique. Il est vrai qu'il y a là un fort potentiel d'économies (financière et écologique) et les banques sont à la lisière de cet éco-système, puisqu'elles n'ont connaissance des factures que lorsque l'entreprise a besoin de financer son cycle d'exploitation.

Créée en décembre 2004 par six grandes banques françaises - Banque Fédérative du Crédit Mutuel, BNP Paribas, Caisse d'Epargne et Banque Populaire (aujourd'hui BPCE), Crédit Agricole SA, et Société Générale - STET a été fondée dans la perspective du SEPA afin de doter la France d'une infrastructure de paiement moderne, capable de pendre en charge des volumes importants et des formats divers.

Depuis, STET a mis au service de la communauté bancaire française une plateforme de dernière génération, CORE, répondant aux plus hauts critères en matière de conformité, et de gestion du risque.

STET opère depuis 2008 le traitement, la compensation et le règlement de la totalité des paiements de détails échangés au sein de la communauté bancaire française (tant au format Minos que SEPA).

13.3 milliards de transactions ont été échangés en 2011 sur le système STET - CORE dont :
- 6.5 milliards d'opérations de paiements par carte,
- 2,4 milliards pour les prélèvements,
- 2 milliards de virements
- et 2.4 milliards de chèques.



Vers quel mode de communication s'acheminent les échanges dématérialisés ?

En Europe si l'on évoque les échanges interbancaires, deux modèles de communication sont possibles, avec deux philosophies propres : le bilatéral et le multilatéral.

Le mode Bilatéral engage les deux partenaires ou parties, dans un mode de communication uniquement à deux. Ainsi chaque partenaire gère de manière indépendante sa communication avec les autres partenaires ; à titre d'exemple si l'on voulait remplacer les 10 participants du système STET par du bilatéral il faudrait mettre en place 45 liens. Conçu pour fonctionner sans structure centrale, ce mode de communication nécessite la mise en place de canaux de communications dédiés et l'utilisation d'un protocole commun à l'ensemble de partenaires. Le protocole EBICS illustre parfaitement ce mode de communication. Il suffit aux clients des banques de mettre en place autant de liaisons informatiques indépendantes que de banques pour échanger des informations avec celles-ci. Les avantages de ce mode d'échange sont nombreux, il n'existe tout d'abord aucune concentration des flux de communication sur un point central, ce qui renforce la confidentialité et simplifie son usage. Chaque canal est indépendant des autres dans son fonctionnement et donc dans sa gestion. Enfin un tel système peut se juxtaposer aux systèmes d'échanges interbancaires déjà existants qui exploitent le mode multilatéral tel que le système de compensation sans modifier en profondeur leur fonctionnement.

Le mode multilatéral quant à lui repose sur le principe du concentrateur. Les échanges sont routés par un organisme centralisé chargé de communiquer avec l'ensemble des participants. Ce mode de communication s'apparente pour sa part à un réseau IP ; c'est sur ce mode que fonctionnent les réseaux d'échanges interbancaires tels que STET-CORE ou le réseau d'échanges de documents italien CBI. Les avantages ici sont variés, le concentrateur joue le rôle de garant du bon fonctionnement des échanges, de disponibilité de la plateforme, de la sécurité des échanges. L'organisme concentrateur joue aussi un rôle fondamental auprès des partenaires : celui de tiers de confiance et tiers archiveur. En cas de litige sur les documents échangés l'arbitrage se fait sur la base des archives sécurisées par le concentrateur. Enfin l'utilisation d'un HUB interbancaire permet une mutualisation importante des coûts d'implémentation et de maintenance de la solution choisie.

Le choix d'un mode de communication bilatéral ou multilatéral est stratégique puisqu'il doit prendre en compte un ensemble de paramètres dont le plus important reste celui des coûts. Le mode bilatéral est globalement plus onéreux comparé au mode multilatéral dont la mutualisation joue en faveur des participants, les couts d'infrastructure du bilatéral pesant alors essentiellement sur les acteurs les plus modestes. ■



OPTIMISING YOUR LIQUIDITY EFFICIENCY?
WE BRING YOU A FULL RANGE OF
CASH MANAGEMENT SOLUTIONS.



Financial stability and trust are key to your business. Our team of in-country professionals offer specifically designed cash management solutions to give you in the SEPA context accessibility, security and proximity. With BNP Paribas' solutions for corporates you benefit from the largest integrated network of corporate experts in Europe and beyond.



BNP PARIBAS | The bank for a changing world

www.bnpparibas.com/acrosseurope

This advertisement is for informational purposes. It is not intended as an offer for the purchase or sale of any financial instrument, investment product or service. BNP Paribas is incorporated as a société anonyme in France with registered headquarters at 16 boulevard des Italiens, 75009 Paris, France. BNP Paribas is, in particular, licensed as a bank in France and is regulated by the French Prudential Control Authority and the French Financial Markets Authority.

TESSISEPA :

LES ORDRES DE PAIEMENT SEPA ET LA GESTION DES MANDATS SDD

Destinée à harmoniser les moyens de paiement à l'échelle européenne, la directive SEPA impose aux entreprises et aux banques des changements significatifs. Parmi ces changements, la mise en œuvre des prélèvements SEPA (SDD) nécessite une gestion rigoureuse d'un nouveau document contractuel, le mandat SEPA : une nouvelle autorisation de prélèvement dont la responsabilité incombe désormais entièrement au créancier.

TessiMandathèque : pour une gestion optimisée du cycle de vie des mandats.

Opérant conjointement les circuits papier et électronique, tessiMandathèque regroupe un ensemble d'outils et de prestations de pilotage, de notifications, de sécurité et de traçabilité des divers événements constitutifs du cycle de vie du mandat. L'existence du mandat est rythmée par les émissions de SDD dont il fait partie intégrante et par les modifications de son contenu des paramètres créancier ou débiteur. tessiMandathèque propose une couverture de services pour tous les pays de la zone SEPA.





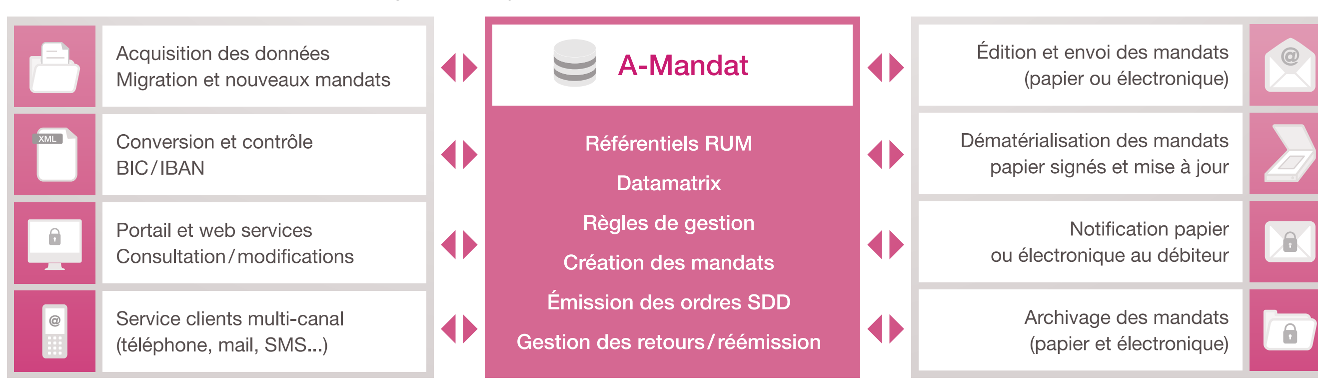
TessiMandathèque : une offre globale

La solution intègre une palette de services multi-canal en entrée et sortie : papier, courriels, téléphone, SMS, portail web, permettant aux différents acteurs de communiquer et intégrant également les outils de gestion des signatures manuscrites, hybrides (tablette) et électroniques.

tessiMandathèque s'interface avec les solutions éditiques et les plateformes de numérisation Tessi ou du créancier. En outre, l'offre est complétée d'un service client dédié de support et de suivi back office, pour un parfait suivi de la vie du mandat.

tessiMandathèque est accessible par un portail et par des webservices. La solution propose des interfaces sécurisées de saisie ou d'échange de fichiers. tessiMandathèque communique avec les systèmes d'information des créanciers et des banques, selon les besoins, au travers des protocoles du marché.

Un service complet pour la création et la gestion du cycle de vie des mandats



A-Mandat : base d'informations au cœur du système tessiMandathèque

Bien au-delà des informations des prélèvements domestiques actuels, le mandat intègre en véritable contrat des informations enrichissant le référentiel des clients du créancier. Ainsi A-Mandat, assure une véritable mission de consolidation et de fiabilisation du traitement des SDD : conversions et contrôles de données centralisées dans une même bibliothèque dédiée au créancier, consolidation de différents référentiels (association des mandats aux référentiels clients/débiteurs/contrats...), enregistrement et traçabilité des évènements afférents à chaque mandat (création, amendements, caducité, suspensions et mains-levées, révocations ...). Ainsi A-Mandat assume la fonction de gestionnaire de preuves.

TessiPaiements SEPA : la gestion du processus de paiement

Complément indispensable à tessiMandathèque, tessiPaiements SEPA est la solution collaborative sécurisée pour opérer et piloter les paiements SDD mais également SCT.

Multi-services, multi-protocoles, multi-banques, tessiPaiements SEPA délivre via le web les fonctionnalités et les services indispensables à la mise en œuvre des processus d'échanges normés : centralisation et gestion des référentiels créanciers et débiteurs, sécurisation des accès aux comptes et coordonnées bancaires par authentification, conversion et contrôles des données BBAN en BIC / IBAN, solutions de conversion de formats de fichiers fixes en format XML ; solutions de transfert SWIFT ou EBICS, rapprochement automatique des factures correspondantes, unitaires ou agrégées.

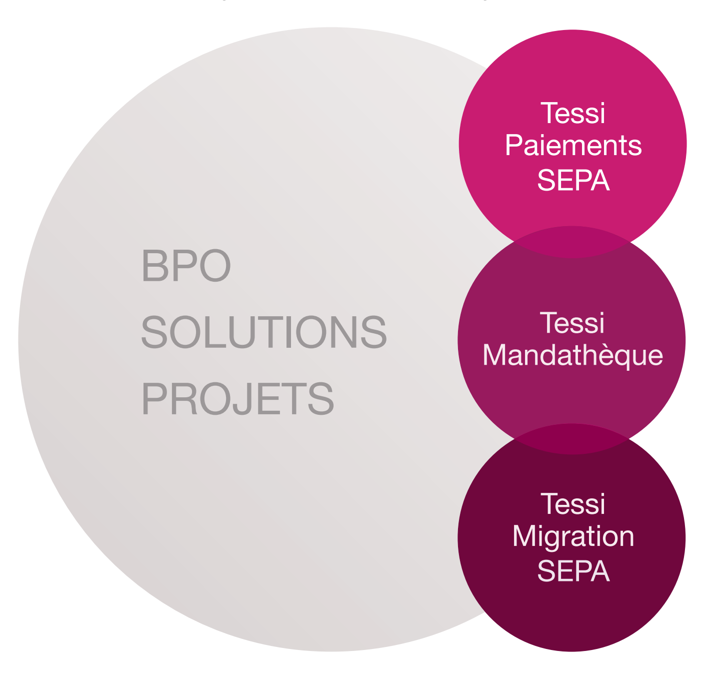
La plate-forme permet ensuite de paramétrer l'ensemble des opérations propres à chacun des processus d'émission SDD ou SCT, ainsi qu'à leur suivi.

Développés depuis la plate-forme Tessi Sakarah, tessiMandathèque et tessiPaiements SEPA forment une solution modulaire et complète, accessible en mode SaaS ou licence, pour garantir avec succès l'adoption du SEPA.

Reprise de l'existant et gestion de la migration : une démarche complète, une expertise métier

Expert du traitement de documents et moyens de paiement, Tessi documents services propose une démarche de migration complète, permettant de gérer facilement la reprise des existants et des référentiels, puis d'accompagner la conduite des projets : étude d'opportunité, analyse de la reprise d'existant, spécifications et cahier des charges, gestion de projet, conseil, re-engineering des processus d'encaissement, optimisation des flux SEPA et hors SEPA. ■

tessiSEPA : une offre globale pour vous accompagner





Filiale de Tessi documents services, Tessi Sakarah est la plateforme collaborative permettant l'échange et le traitement électronique des documents de gestion BtoB et BtoA. Intégrant l'accès à Swiftnet et les composants de la confiance numérique, Tessi Sakarah apporte ainsi les réponses aux nouveaux enjeux en matière de dématérialisation fiscale de factures, gestion des paiements SEPA, dématérialisation des bulletins de paye, signature de contrats en ligne…

Tessi Sakarah – 116 rue de Silly – 92100 Boulogne – Billancourt – Tél : +33 (0)1 79 36 02 00



© Fotolia

FACTURE, MODE D'EMPLOI

Vincent Dreux, Directeur Général, Confluances
Animateur de la Commission statistique et déploiement du forum national de la facture électronique

Tout le monde parle beaucoup de dématérialisation. Ce mot recouvre des réalités différentes, pas toujours conformes à la réglementation en vigueur. Pour bien comprendre ce problème, il convient de revenir aux fondamentaux de la facture.

Qu'est-ce qu'une facture ?

C'est tout d'abord une pièce légale qui sert de pièce justificative à une transaction commerciale. Elle intervient en clôture de l'acte commercial et est généralement précédée d'autres pièces comme devis, commande, bordereau de livraison et de réception. Elle est généralement utilisée comme référent au paiement qui sera effectué en conclusion de cet acte.

Les règles appliquées en France sont conformes aux règles définies par la Commission Européenne.
C'est une pièce comptable. Pièce originale, elle est le justificatif des comptes de l'entreprise.
C'est une pièce fiscale. Pièce originale, elle est justificative de la collecte et de la déductibilité de la TVA et des comptes, donc du résultat fiscal.
C'est le support des flux opérationnels de l'entreprise en matière économique, comptable et financière : Comptabilisation (générale, analytique), validation et circulation d'information financière entre les entreprises et au sein des organisations, souvent véhiculée dans les work flow et utilisée comme « main courante » par les valideurs et les signataires de l'entreprise.

Pour remplir ces missions, la facture doit respecter les contraintes suivantes :
Au plan fiscal, elle doit comporter des Mentions Obligatoires :
- En-tête : identification émetteur, destinataire, y compris le numéro de TVA intracommunautaire, type, date de prestation, n° et date de la facture,...
- Corps : libellés, quantité, prix unitaire, taux de TVA,...
- Pied : Total HT par taux de TVA, montant TVA...
- Lorsque les factures sont transfrontalières : mentions spécifiques d'exonération

Au plan du droit commercial, elle doit intégrer des Mentions Obligatoires Complémentaires :
- Date d'échéance, TTC, pénalités de retard,...
- Structure du Capital pour les sociétés

Elle doit également comporter les « données métiers » et les règles de gestion prévues au contrat commercial :
- Références, exemple : numéro de BU, de contrat, de commande
- Montants négatifs ou non,...
- Facture équilibrée,...

La facture : que recherchent les Administrations ?

Les Administrations souhaitent lutter contre la fraude à la TVA. Toute TVA collectée sur une facture doit être reversée à l'Etat, la facture est une créance sur l'Etat à hauteur de la TVA, les Administrations veulent s'assurer de la réalité de ces créances. Les entreprises doivent donc être en mesure de prouver qu'elles sont le reflet de transactions réelles et abouties ? Elles doivent également prouver qu'elles détiennent les factures originales. Quel que soit le support utilisé, papier ou électronique, elles vont donc rechercher des garanties sur l'intégralité du contenu (non altération), l'authenticité de l'origine (de l'émetteur), la validité du document comme facture avec la présence des mentions obligatoires. La direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), pour sa part contrôle les mentions obligatoires et le seuil de revente à perte.

Passer du papier à l'électronique

En France, légalement, une entreprise a le choix entre deux systèmes de facturation électronique :
La dématérialisation fiscale / EDI, Article 289 bis du CGI avec convention signée entre le fournisseur et son client et la facture signée électroniquement, Article 289-V du CGI avec acceptation du client de recevoir des factures sous format électronique.

Détail des deux solutions utilisables en France

Mode EDI (dématérialisation) :
- Intégrité du contenu et authenticité de l'origine garanties par un principe de double original / traitement intégré
- Un fichier facture structuré, convenu entre les Parties. Une convention EDI
- Un contrôle systématique de présence des Mentions Obligatoires
- Une liste des partenaires (annuaire)
- Une liste récapitulative des factures (journal émission / réception)
- Un lisible (une version lisible par le contrôleur)
- Un archivage bilatéral (client/fournisseur) et une capacité de restitution « en ligne » de l'ensemble

Mode factures signées électroniquement :
- Intégrité du contenu et authenticité de l'origine garantie par une signature électronique
- Lisibilité de la facture
- Archivage bilatéral (client/fournisseur), Restitution

Une solution originale pour bien démarrer

En dehors de ces deux solutions, peu d'entreprises connaissent l'existence de l'Instruction fiscale Janvier 2007. Cette instruction fiscale permet à toute entreprise émettant des factures d'archiver électroniquement ses propres exemplaires originaux même si les factures originales envoyées aux clients sont sous forme papier. La mise en œuvre de cette solution représente une première marche significative car elle apporte à l'entreprise émettrice un retour sur investissement immédiat, ne dépendant pas de l'option prise par le client de rester papier ou de passer à l'électronique. Ainsi au 1er jour, 100% des factures émises par le fournisseur sont archivées électroniquement.



© Fotolia

SIBOS

Sibos 2012 se tiendra à Osaka

Du 29 octobre au 2 novembre



UNIVERSWIFTNET
LES ATELIERS MÉTIER

Après la journée Universwiftnet, les ateliers Métier Universwiftnet !

Organisés par Crédit Agricole CIB en partenariat avec SWIFT et UTSIT, les ateliers Universwiftnet sont ouverts à tous*. Vous pourrez y échanger et partager de l'information avec des trésoriers de tous secteurs ainsi que des professionnels du monde bancaire. Lieu de débats et d'interactivité, chaque atelier s'ordonne autour d'une thématique pratique présentée par des experts de Crédit Agricole CIB.

**sous réserve des places disponibles. S'inscrire sur www.allegatis.com*

Jeudi 12 avril

➜ L'usage de SWIFTNet au-delà de l'Europe de l'Ouest : Russie, Asie, USA ...

Jeudi 14 juin

➜ SEPA et reporting bancaire

Jeudi 13 septembre

➜ SWIFTNet for cash / trade / forex : un seul outil pour tout ?

Jeudi 6 décembre

➜ What's next for 2013 (Bale III, dernière ligne droite pour le SEPA ...)

ALLEGATIS
OU UNIVERSWIFTNET AU QUOTIDIEN

La plateforme d'échanges Allegatis, lancée à l'occasion d'Universwiftnet en mars 2011, rencontre un franc succès auprès des trésoriers d'entreprises et de leurs partenaires. L'habitude a vite été prise, par quelques utilisateurs passionnés, de poser leurs questions non plus de manière bilatérale à leur banquier ou leur consultant, mais en utilisant ce media social d'un nouveau genre. Et le résultat est à la hauteur de leurs attentes. 560 personnes lisent les échanges parfois sans y participer, appréciant la rigueur et la précision apportées dans les réponses.

Par exemple, pour tous ceux qui s'interrogent sur le règlement dit « end-date » de nombreux échanges ont eu lieu dès le vote au parlement afin de débattre de l'interprétation de certains articles qui composent ce règlement :

Que devons-nous retenir d'essentiel ?
- Fin des virements et prélèvements nationaux le 1er février 2014 pour les pays Euro (dont la France),
- Fin des virements et prélèvements nationaux le 31 octobre 2016 pour les pays non-Euro,
- Les banques ne devront plus exiger le BIC en plus de l'IBAN à partir du 1er février 2014, sauf cas particuliers de pays qui aurait un vrai problème,
- Les entreprises devront envoyer des fichiers ISO20022 pour leurs remises de virements et de prélèvements,
- Les paiements SEPA, quel que soit leur montant, seront facturés au prix des domestiques.

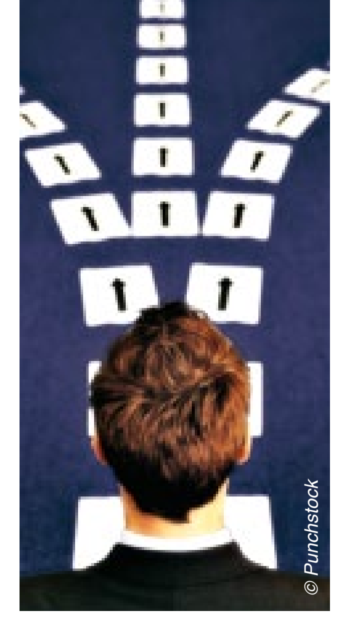
Les échanges qui ont suivi sur l'interprétation des différents articles de ce règlement ont notamment porté sur la nécessité pour les entreprises de continuer à renseigner le code économique à destination de la balance des paiements dans leurs SCT ou opérations internationales, sur les frais applicables aux transactions supérieurs à 50 000 EUR, sur la nécessité de renseigner le BIC dans ses SCT dès maintenant ou encore sur le VCOM pour savoir s'il s'agit d'un produit de niche ou s'il est lié au SCT.
Toutes ces questions et leurs réponses ont alimenté la rédaction du Vade Mecum SEPA pour les entreprises publié à l'occasion d'Universwiftnet 2012. Merci à tous les contributeurs anonymes !

Par ailleurs, Allegatis permet également à chacun de charger ou de télécharger de la documentation. Ainsi pour ceux qui s'interrogent sur les types de contrat d'échange à signer avec leurs banques : *Quel contrat peut-on signer avec des banques anglaises ? Quel droit s'applique ? Peut-on disposer d'une version anglaise du contrat AFTE/GUF ?* Toutes les réponses à ces questions sont disponibles sur la plateforme avec même la possibilité de télécharger ces documents. Alors à la question : *Nous gagnerions en Europe à avoir un contrat standardisé (...) Tu aurais des informations sur une version ENG standardisée au niveau européen ? Ou est ce un doux rêve ?*

Cet utilisateur a pu bénéficier d'un retour d'expérience mettant en garde sur l'utilisation d'une version anglaise du contrat de place AFT/GUF *dès que la version anglaise existera « votre société » pourra la « proposer » à ses banques non françaises, mais ce sera dans une logique de négociation et non de « contrat de place »* puisque la France est l'un des rares pays où *l'habitude du contrat de place est grande*.
Une traduction anglaise du contrat AFTE/GUF a toutefois été publiée en décembre 2011 et compte une trentaine de téléchargement à ce jour.

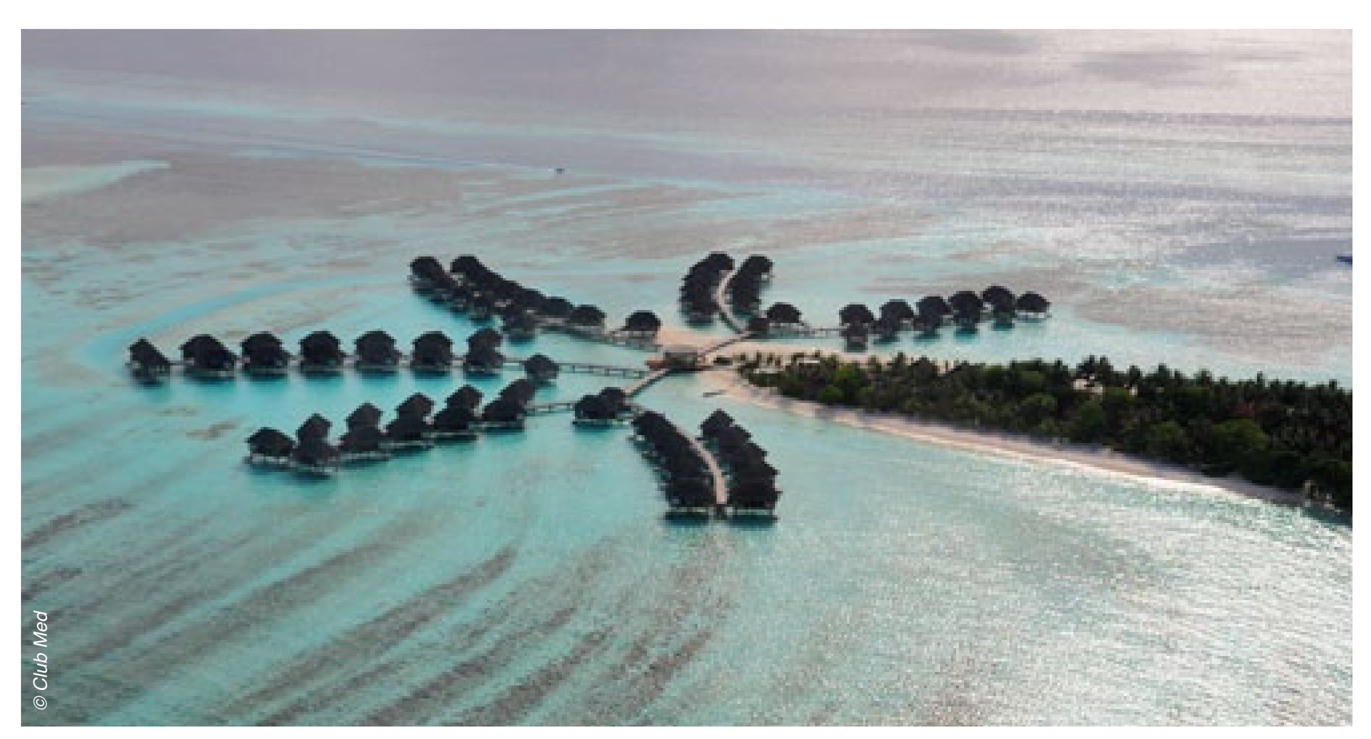
Au cours de cette première année, ce sont 98 discussions qui ont été créés pour 5680 lectures, sachant que nombreux sont ceux parmi-vous à s'être abonné aux alertes e-mails et ne rentrent pas en compte dans ces statistiques.

Allegatis joue également un rôle de médiathèque puisque chaque utilisateur à la possibilité de charger et de télécharger des documents. On y trouve aussi bien la documentation de SWIFT sur 3SKey, que le règlement sur les « end-dates », le contrat d'échange SWIFTNet AFTE/GUF en français et en anglais ou encore des présentations/vidéos des Ateliers de l'édition 2011 d'Universwiftnet. Au total, 45 fichiers ont été mis à disposition pour 1 687 téléchargements.


© Punchstock

Enfin, Allegatis a permis de faire la promotion de 20 événements tout au long de l'année. Alors si vous aussi vous souhaitez rester informer des dernières nouveautés règlementaires, obtenir des réponses concrètes à vos problématiques, bénéficier ou faire partager vos retours d'expérience ou encore télécharger des documents : Rejoignez-nous sur **www.allegatis.net**

L'équipe Allegatis



Espace 5 Tridents du Club Med Kani aux Maldives.

ANNE GOBERT PORTRAIT

D'où est né votre intérêt pour la trésorerie ?
« Je suis tombée dans le chaudron au Club ! J'ai démarré ma carrière au Club Med à Londres, d'abord comme comptable puis à Paris comme trésorier. La diversité et l'intérêt des sujets, les rencontres et les interactions avec les différentes fonctions dans l'entreprise ont fait, pour moi, de la trésorerie un métier passionnant, concret et ludique ».

Qu'avez-vous fait comme études avant de démarrer votre carrière en comptabilité à Londres ?
« Après avoir passé mon Bac en 1990, j'ai suivi un parcours universitaire en sciences économiques : cinq années d'études d'économie et finance à l'Institut Orléanais de Finance achevées par un DEA d'économie et finance, puis un DESS de Management International à l'IAE de Rennes »

Quand on rentre au Club Med on y reste ?!
« On va faire un tour à l'extérieur et puis on revient. »

Comment voyez-vous l'avenir de votre métier ?
« Je trouve que c'est un métier extrêmement polyvalent où nous avons un rôle de plus en plus étendu et donc un bel avenir, à condition d'accepter d'être toujours et dans l'action et dans l'apprentissage. »

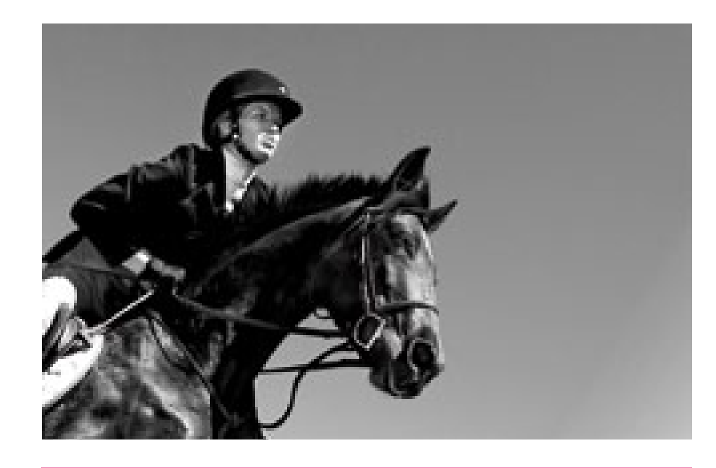
En équitation, vous vous considérez plutôt Galop 3 ou Galop 7 ?
« Je porte juste l'habit mais sinon Galop 0, Galop nul ! Mais on peut toujours se surprendre. »

Spécialiste de la gestion de trésorerie en devises, Anne exerce ses talents pédagogiques auprès des étudiants - apprentis du master II en gestion de trésorerie de l'Université Paris I Panthéon la Sorbonne.

Directrice des Financements et de la Trésorerie Groupe Club Med

LE QUIZZ

ÊTES-VOUS BON CAVALIER ?



Questions tirées du jeu de société EQUID, le grand jeu du cheval

❶ Pour transformer le fer en chaussure sur mesure, le maréchal-ferrant ne peut ferrer autrement que :

a - À chaud
b - À froid

❷ En attelage, les oeillères sont obligatoires !

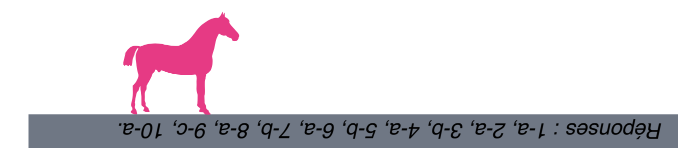
a - Vrai
b - Faux

❸ Grand cheval noir fougueux dompté par Alexandre le Grand pour conquérir le monde :

a - Indomptable
b - Bucéphale
c - Macédoine

❹ La cadence est propre à chaque cheval !

a - Vrai
b - Faux



❺ En dressage, la chute est éliminatoire !

a - Vrai
b - Faux

❻ En CSO, une désobéissance sur un double ou un triple, oblige à repasser tous les éléments de l'obstacle !

a - Vrai
b - Faux

❼ "Là où mon cheval passera, l'herbe ne repoussera pas". Ainsi parlait :

a - Zarathoustra
b - Attila
c - Vercingétorix

❽ Dans tous les attelages en paire, l'un des chevaux est plus actif que l'autre !

a - Vrai
b - Faux

❾ Quelle partie du corps de l'animal indique parfaitement l'humeur du cheval !

a - La crinière
b - La queue
c - Les oreilles

❿ Le cheval dort en moyenne :

a - 5 à 6 heures par jour
b - 8 heures par jour
c - Plus de 10 heures par jour

BANQUE - ENTREPRISE

NOUS AIDONS LE MARCHÉ À INNOVER ET VOUS AIDONS DANS LA CONCEPTION DE VOS PROJETS

VOUS CAPITALISEZ SUR NOTRE EXPERTISE À TRAVERS UN PARTENARIAT UNIQUE

photo : fotolia

Une bonne relation n’est pas une aventure

Spécialiste de la relation banque entreprise et de sa dématérialisation, UTSIT apporte son expertise aux entreprises, banques et éditeurs, afin de profiter au mieux des possibilités offertes par les nouvelles technologies et les services proposés par les banques. UTSIT collabore activement avec SWIFT, les banques et les organismes de standardisation pour permettre l’amélioration des services rendus par la communauté bancaire, en France et à l’étranger.

Nous mettons à contribution une équipe et un savoir-faire pour assurer l’optimisation des processus comptables, de Trésorerie de marchés et de Cash Management, de la gestion de la facture aux problématiques de rapprochement et réconciliation.

UTSIT est une société de conseil basée à Paris, au service des trésoriers d’entreprises, des banques et des éditeurs de logiciel. Son champ d’action est la relation banque-entreprise, ses clients sont présents en Europe et dans le monde. Experts reconnus, les collaborateurs d’UTSIT dispensent des cours pour l’Association Française des Trésoriers d’entrprise, SWIFT et dans les Masters de gestion de trésorerie des universités de Dauphine et de la Sorbonne. www.utsit.com - contact@utsit.com

